

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LES ZONES FRANCHES EN AFRIQUE DU NORD DANS LE SECTEUR DU TEXTILE :
IMPACTS COMMERCIAUX ET JURIDIQUES

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN DROIT INTERNATIONAL (LL.M)

PAR
WALID AYADI

JUIN 2009

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

Mes remerciements pour le professeur Philippe Fortin qui a dirigé ce mémoire.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES.....	vi
LISTE DES TABLEAUX.....	vii
LISTE DES ABREVIATIONS.....	viii
RÉSUMÉ	x
MISE EN CONTEXTE.....	1
CHAPITRE I	
LE CADRE THEORIQUE DU CONCEPT DE ZONE FRANCHE INDUSTRIELLE D'EXPORTATION	5
1.1 Introduction.....	5
1.2 Cadre général des zones franches industrielles d'exportation (ZFIE)	7
1.2.1 Définition de zone franche	7
1.2.1.1 Zone franche : concept souple.....	8
1.2.1.2 Zone franche : concept multi forme	9
1.2.1.3 Définition de la zone franche industrielle d'exportation (ZFIE).....	12
1.2.2 Fondement international des zones franches industrielles d'exportation (ZFIE).....	14
1.2.3 Prolifération des zones franches industrielles d'exportation.....	16
1.2.4 Types d'activités dans les zones franches industrielles d'exportation.....	19
1.2.5 Mode de fonctionnement des zones franches industrielles d'exportation.....	21
1.2.6 L'évolution d'une zone franche d'exportation	24
1.3 Le potentiel économique de la création des zones franches industrielles d'exportation	25
1.4 Les avantages liés à l'implantation dans des zones franches industrielles d'exportation..	29
1.4.1 Avantages généraux	31
1.4.1.1 Main-d'œuvre bon marché.....	31
1.4.1.2 Infrastructures spécialisées.....	32
1.4.1.3 Incitations fiscales et financières.....	33

1.4.2 Avantages spécifiques.....	36
1.4.2.1 Les règles de l'OMC.....	36
1.4.2.2 Les accords commerciaux préférentiels.....	38
1.5 Bilan des zones franches industrielles d'exportation.....	41
1.6 Les expériences significatives.....	44
1.6.1 Les maquillas/maquiladoras (Mexique).....	44
1.6.2 Les zones franches américaines : <i>foreign trade zone</i>	45
1.6.2.1 La General Purpose Zone (GPZ).....	45
1.6.2.2 Les Subzones (Special Purpose Zones).....	46
1.6.3 Les zones économiques spéciales en Chine.....	46
1.6.4 Les zones franches en Afrique.....	47
CHAPITRE II	
LE SECTEUR DU TEXTILE DANS LES ZONES FRANCHES DES PAYS DE	
L'AFRIQUE DU NORD.....	
2.1 Titre introductif.....	49
2.1.1 Aperçu géographique et caractéristiques économiques.....	50
2.1.2 Le secteur du textile en Afrique du Nord.....	54
2.1.3 Les traités internationaux sur le textile.....	59
2.1.3.1 Traité sur les produits de base du coton.....	60
2.1.3.2 Accord multifibre (AMF).....	60
2.1.3.3 L'Accord sur le textile et les vêtements (ATV).....	62
2.2 Le cadre général des zones franches en Afrique du Nord.....	63
2.2.1 Présentation des zones franches.....	64
2.2.1.1 Tunisie.....	64
2.2.1.2 Maroc.....	66
2.2.1.3 Algérie.....	68
2.2.2 Les avantages offerts dans le cadre des ZF.....	68
2.2.2.1 Contexte tunisien.....	69
2.2.2.2 Contexte marocain.....	72
2.2.3 Les atouts des zones franches dans le nord de l'Afrique.....	75
2.2.3.1 Localisation stratégique.....	76

2.2.3.2 Main-d'œuvre.....	77
2.2.3.3 Infrastructures	79
2.2.3.4 Contexte sociopolitique.....	80
2.3 Le secteur du textile dans les zones franches en Afrique du Nord : portée et enjeux ..	80
2.3.1 La part des investissements concernant le textile dans les ZF dans le total des investissements : la spécialisation productive des ZF	81
2.3.2 Les enjeux du secteur du textile dans les zones franches du Nord de l'Afrique	83
2.4 Le secteur du textile dans les zones franches en Afrique du Nord à la veille du démantèlement de l'AMF et de l'adhésion de la Chine à l'OMC.....	84
2.4.1 Les défis du secteur du textile dans les zones franches.....	84
2.4.1.1 L'Accord sur les subventions et mesures compensatoires (ASMC).....	85
2.4.1.2 Les retombées du démantèlement de l'AMF	89
2.4.1.3 La concurrence chinoise.....	91
2.4.1.4 L'élargissement de l'Union européenne aux pays de l'Europe centrale et orientale (PECO) et la concurrence régionale.....	94
2.4.2 Les conséquences directes sur les pays de l'Afrique du Nord	96
2.5 L'avenir du secteur du textile dans les zones franches de l'Afrique du Nord.....	98
2.5.1 Cas des accords commerciaux régionaux : la création de la zone de libre-échange avec l'Union européenne.....	98
2.5.2 Mesure de sauvegardes	101
2.5.3 La relance des mesures d'incitation	103
CONCLUSION.....	105
ANNEXES A	
LES ZONES FRANCHES D'EXPORTATION.....	109
ANNEXES B	
LES STRATÉGIES DES PAYS DU NORD DE L'AFRIQUE POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER	115
ANNEXES C	
LA PUISSANCE CHINOISE.....	119
ANNEXES D	
LES RÉGIMES JURIDIQUES DES ZONES FRANCHES D'EXPORTATION EN TUNISIE ET AU MAROC	120
BIBLIOGRAPHIE	145

LISTE DES FIGURES

Figure 2.1 Poids du secteur textile/habillement dans les exportations manufacturières des pays en voie de développement (2000)	58
Figure 2.2 Comparaison mondiale du coût du travail dans l'industrie du textile (en dollars par heure)	78
Figure 2.3 Part du secteur textile/habillement dans l'emploi total des zones franches	81
Figure 2.4 Évolution des exportations chinoises de produits textile et habillement (en milliards de dollars).....	94
Figure 2.5 Part du commerce intrazone (en % des exportations).....	99

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1 Évolution des zones franches d'exportation (estimations).....	17
Tableau 1.2. Impact des zones franches sur les exportations.....	27
Tableau 1.3. Exemples d'évolution de l'emploi dans quelques zones franches d'exportation	28
Tableau 2.1 Principaux exportateurs de textile/habillement vers l'Union européenne (en MDS de US\$)	55
Tableau 2.2 Calendrier de la suppression des restrictions au commerce international dans le secteur du textile/habillement	63
Tableau 2.3 Volume d'exportation des produits manufacturés : cas de la Tunisie_(Millions de dinars à prix courants).....	83

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACP	Pays d'Afrique, Caraïbe et Pacifique
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMF	Accord multifibre
AMIC	Accord sur les mesures concernant les investissements liés au commerce
AGOA	African Growth and Opportunity Act (Loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique)
ASMC	Accord sur les subventions et mesures compensatoires
ATV	Accord sur les textiles et les vêtements
CNUCED	Confédération des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
EPZ	Export Processing Zone
FMI	Fonds Monétaire International
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)
QIZ	Qualified Industrial Zones (Zones industrielles à statut spécial)
OIT	Organisation Internationale du Travail

OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
ONU	Organisation des Nations Unies
PECO	Pays de l'Europe Centrale et Orientale
PIB	Produit Intérieur Brut
PNB	Produit National Brut
PVD	Pays en développement
ZF	Zone franche
ZFIE	Zone franche industrielle d'exportation

RÉSUMÉ

Notre recherche porte sur le secteur du textile dans les zones franches des pays du nord de l'Afrique. Elle vise d'une part, à mettre en évidence les défis que doit surmonter ce secteur face aux nouvelles données à l'échelle mondiale et d'autre part, à identifier ses conditions de survie dans les zones franches d'Afrique du Nord.

Le secteur du textile a suscité beaucoup d'intérêt compte tenu du volume important des échanges internationaux dont il fait l'objet. Cependant, l'essor des exportations de certains pays du Sud dans ce même secteur a engendré une réaction de protection de la part des pays industrialisés. En effet, ces derniers ont imposé des mesures de limitation des exportations dans le cadre de l'Accord multifibre (AMF) signé en 1974. La libéralisation commerciale au plan international — avec le démantèlement de cet accord au profit de l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) et la mise en place de l'Accord sur les subventions et mesures compensatoires (ASMC) — va avoir un impact important sur les zones franches industrielles d'exportation dans les pays du Nord de l'Afrique (Tunisie et Maroc). La suppression des quotas auxquels ont été soumis les grands producteurs mondiaux (Chine, Inde) et l'ouverture de l'Europe de l'Ouest vers l'Est vont encourager les investisseurs à s'établir dans les zones franches de ces derniers pays pour profiter des avantages comparatifs dont ils disposaient. Cette situation va mettre en péril le secteur du textile dans les zones franches des pays du Nord de l'Afrique, ces derniers ayant beaucoup misé sur ce secteur manufacturier pour accroître leur croissance économique et pallier les problèmes auxquels ils doivent faire face au niveau de l'emploi.

De surcroît, l'avenir du secteur du textile dans les zones franches d'exportation du Nord de l'Afrique dépendra dorénavant du mécanisme même de la zone franche. En effet, dans ces pays, les zones franches doivent satisfaire certaines conditions pour pouvoir survivre. Il s'agit notamment de leur aptitude à dégager des avantages comparatifs en termes de vitesse, de coût ou de qualité, et de profiter de plus en plus de leur situation géographique pour établir davantage de partenariats avec l'Union européenne. Il s'avère que l'environnement favorable à l'attraction d'investissements étrangers dans les zones franches dans le secteur du textile du Nord de l'Afrique est loin d'être le cas des stratégies des décideurs politiques au regard de tous les changements qu'a connus la scène internationale ces dernières années.

Mots clés : zones franches ; Afrique du Nord ; textile ; Organisation Mondiale du Commerce ; Accord multifibre ; Accord sur les textiles et les vêtements ; Chine.

MISE EN CONTEXTE

Les zones franches d'exportation (ZFE) se sont multipliées ces dernières années dans de nombreux pays, autant ceux du Sud que ceux du Nord, dans des économies développées et en développement. Cette multiplication, tout comme l'intérêt porté à ces zones, peut s'expliquer par le succès apparent des zones franches d'exportation dans certains pays qui ont mis en place de telles zones pour faire face à leurs problèmes de nature économique. Bien qu'il s'agisse à la base d'un concept européen datant du début des années 1960, c'est hors du continent européen que l'on compte aujourd'hui le plus grand nombre de zones franches. En fait, ces zones — perçues comme des instruments de développement et de croissance économique fondée sur l'exportation — se sont largement répandues en Asie et en Amérique latine depuis les années 1970. Elles se sont également multipliées, en une vingtaine d'années, en Afrique et dans les économies en transition¹.

On note par ailleurs un développement du phénomène des zones franches dans les pays d'Europe centrale et orientale depuis les années 1990² (voir annexe A, tableau C). Durant les dernières décennies, plusieurs grands marchés émergents comme la Chine, l'Inde et la Russie

¹ Micheal Engman, Osamu Onodera et Enrico Pinali, *Zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur dans les échanges et le développement*, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale no.53 (12 juin 2007), en ligne : <[http://www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/td-tc-wp\(2006\)39-final](http://www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/td-tc-wp(2006)39-final)> aux pp. 10-14 (date d'accès : 9 septembre 2007). Voir aussi William Milberg et Matthew Amengual, *Développement économique et conditions de travail dans les zones franches d'exportation : un examen des tendances*, Organisation internationale du Travail, Genève (2008), en ligne : OIT <<http://www.oit.org/public/french/dialogue/download/wp3francaisfinal.pdf>> aux pp. 14-15. (date d'accès : 20 août 2008). Voir aussi *Les zones franches d'exportation*, Dossier réalisé en collaboration avec DIAL (octobre 2002), en ligne : DIAL <<http://www.mafhoum.com/press6/161E62.pdf>> aux pp. 1-2. (date d'accès : 28 février 2006).

² Cristian Hen, « Les zones franches dans les pays de l'Europe centrale et orientale » dans Hamed Ben Salah et Henry Roussillon, dir., *Les zones franches*, Publications de la faculté de droit et des sciences politiques de Tunis, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, 1997, aux pp. 95-136.

se sont lancés dans l'innovation de leurs législations sur les zones franches en adoptant de nouvelles lois, en vue de répondre à l'évolution des politiques industrielle et commerciale³.

Peu à peu, les zones franches sont devenues un moyen mis à la disposition de plusieurs pays — essentiellement en voie de développement — qui souhaitent acquérir les moyens et ressources nécessaires pour relancer leur économie afin d'être compétitifs au niveau mondial. De leur côté, les gouvernements envisagent toutes les solutions possibles et procèdent à une analyse approfondie des coûts et des avantages avant de mettre en œuvre un projet de zone franche d'exportation (ZFE)⁴.

Du point de vue économique, les zones franches contribuent à encourager la libéralisation des échanges au niveau national; elles se présentent donc comme un moteur de développement pour certains pays⁵. En fait, les défis auxquels sont confrontés certains pays, que ce soient des problèmes démographiques, économiques, la pression sociale de l'emploi, les besoins de relancer l'économie, ou un approvisionnement nettement stable en devise, rendent obligatoire et prioritaire l'appel à des investissements étrangers, qui n'est donc plus optionnel. C'est dans ce cadre que les pays en développement, qui disposent rarement de ressources suffisantes pour investir dans des capacités productives, essaient à travers la création des zones franches d'exportation d'attirer des capitaux étrangers pour produire des biens et des services destinés à des marchés étrangers.

Les zones franches d'exportations sont des instruments parmi d'autres de promotion des exportations ou une « forme d'immunité douanière »⁶. Parmi les autres instruments, les

³ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 9.

⁴ À titre d'exemple, la préparation du texte législatif relatif aux zones franches au Maroc a été précédée d'un symposium tenu à Agadir en mai 1990, pour permettre de répondre aux attentes des opérateurs marocains et étrangers des zones franches d'exportation.

⁵ Antoine Basile, et Dimitri Germidis, *Investir dans les zones franches industrielles d'exportation*, Paris, Publications du Centre de développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique, OCDE, 1984 à la p. 25.

⁶ Maryvonne Théron, « Zones franches et autres formes de facilitation d'installation d'entreprises » dans Hafedh Ben Salah et Henry Roussillon, dir., *Les zones franches*, Publications de la faculté de droit et des sciences politiques de Tunis, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, 1997 à la p. 13.

principaux sont notamment les entrepôts sous douane⁷, le système d'admission temporaire⁸ et celui de restitution des droits ou le perfectionnement⁹. Ces différents allègements, appelés aussi immunités douanières, se recoupent dans le sens où ils ont été conçus pour favoriser la capacité concurrentielle des entreprises tout en répondant à des considérations économiques.

Depuis quelques années, les zones franches ont suscité de grands débats quant à leur efficacité et leur avenir suite aux changements qu'a connus le commerce international, notamment dans le secteur du textile. En fait, des inquiétudes ont surgi depuis janvier 2005 avec la fin de l'Accord multifibre (AMF), lequel permettait aux nombreux pays d'exporter un certain quota de leurs productions vers les grands marchés mondiaux — en l'occurrence ceux des États-Unis et de l'Europe de l'Ouest. S'ajoute à cela l'entrée de la Chine dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis 2002 et les doutes que celle-ci a semés chez les autres pays s'agissant de leurs capacités de faire face à ce géant. Ces évolutions font craindre que le démantèlement des quotas ne provoque un raz-de-marée d'exportations chinoises¹⁰.

Auparavant, la plupart des pays étaient favorables à l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) ; ils ont cependant manifesté leur crainte que la disparition des quotas ne profite qu'à la Chine et que ce pays ne « se taille la part du lion ». Cette crainte est d'ailleurs devenue vive à la suite de la mise en œuvre de la troisième phase de l'ATV, quand les exportations chinoises de produits nouvellement intégrés dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et

⁷ C'est un entrepôt douanier qui permet de stocker des marchandises tierces en suspension des droits et taxes.

⁸ Son but est de faciliter l'admission temporaire de marchandises en suspension des droits.

⁹ Il peut être actif pour permettre d'importer, hors mesures d'exportation, des marchandises destinées à être réexportées après traitement industriel. Il peut aussi être passif pour permettre aux entreprises d'utiliser une industrie étrangère en exportant de manière temporaire des matières qui seront ensuite transformées et réimportées avec des droits allégés.

¹⁰ *Fin des accords textiles : quel avenir pour les pays émergents?*, Novethic, 29 décembre 2004, en ligne : <<http://www.novethic.fr/novethic/site/dossier/index.jsp?id=87435>> (date d'accès : 9 mai 2006)

le commerce (GATT) ont augmenté d'environ 90 % en direction de l'Union européenne (UE), et de près de 200 % vers les États-Unis (ÉU)¹¹.

Dans le cadre de ce travail, nous allons faire une projection sur les zones franches, spécialement dans le secteur du textile dans les pays du nord de l'Afrique. Cela nous amènera à mettre en évidence les défis que doit surmonter ce secteur face aux nouvelles données à l'échelle mondiale, tels le démantèlement de l'AMF et l'adhésion de la Chine à l'OMC.

¹¹ Alexandra Smadja et Badr Laboisi, *Les conséquences négatives de l'adhésion de la Chine à l'Organisation Mondiale du Commerce sur le secteur textile au Maroc*, Mémoire de fin d'études, ESG Paris, année 2005-2006, en ligne : <http://www.memoireonline.com/06/06/173/m_consequences-negatives-secteur-textile-maroc-adhesion-chine-omc15.html> (date d'accès : 2 février 2007)

CHAPITRE I

LE CADRE THÉORIQUE DU CONCEPT DE ZONE FRANCHE INDUSTRIELLE D'EXPORTATION

1.1 Introduction

Le concept de zone franche est un concept multiforme, un concept en perpétuelle évolution. La zone franche correspond à une préoccupation économique et elle s'apparente largement à des situations très variées¹². La forme traditionnelle de zone franche — puisée dans les périodes les plus lointaines de l'histoire économique — correspond, d'une part, aux *zones franches commerciales* : celles-ci se caractérisent par la possibilité de commerce illimité avec le reste du monde, puisque les produits peuvent y entrer et en sortir hors douane et être entreposés pendant des périodes variables. D'autre part, cette forme traditionnelle correspond aussi aux *ports francs*, ou *zones franches portuaires*, qui permettent d'entreposer les marchandises pour les réexpédier une fois transformées¹³.

¹² Talel Sahraoui, *Les facteurs prépondérants du développement des zones franches industrielles d'exportation : le cas de la Tunisie*, Mémoire de maîtrise, École des hautes études commerciales, Université de Montréal, 1994 aux pp. 4-12. Voir aussi Jean-Pierre Barbier et Jean-Bernard Véron, *Les zones franches industrielles d'exportation (Haïti, Maurice, Sénégal, Tunisie)*, Paris, Khartala, 1991 aux pp.5-13. Voir aussi Imamo Ben Mohamed, *l'impact de la zone franche industrielle d'exportation mauricienne sur l'emploi et sur le produit intérieur brut*, Thèse de doctorat, Université de Moncton, Nouveau-Brunswick, 1997, en ligne : <<http://www.nlc-bnc.ca/obj/s4/f2/dsk2/ftp04/mq23727.pdf>> aux pp. 6-10 (du document en ligne).

¹³Pascal Lorot et Thierry Schwob, *Les zones franches dans le monde*, La documentation française, n° 4829, février 1987 à la p.11. Voir aussi Barbier et Véron, *ibid.* aux pp. 5-6. Voir aussi Sahraoui, *ibid.* à la p. 6.

Au cours des dernières années, le concept de zone franche a connu une évolution significative en s'élargissant à d'autres domaines : hormis le contour commercial, les zones franches récemment créées touchent de nouveaux domaines de l'activité économique tels que le domaine industriel et le domaine financier. En effet, d'autres formes de zones franches ont vu le jour, comme les *zones franches industrielles* : celles-ci sont développées dans un contexte d'extraterritorialité douanière et sont orientées vers la production manufacturière destinée soit au marché local soit à l'exportation. Dans ce cas, elles sont appelées *zones franches industrielles d'exportation* (ZFIE) dans la mesure où les industriels désirant s'implanter dans ces zones bénéficieront d'une liberté entière dans tout ce qui concerne l'importation de la matière première hors taxe jusqu'à la réexportation des produits finis¹⁴. On peut également parler des *zones franches industrielles de proximité*, apparues dans les orbites des pays industrialisés dans le cadre d'un double objectif : ralentir le flux d'immigration sur l'axe Sud-Nord et accroître la complémentarité entre voisins¹⁵. De même, les *zones d'entreprises* se distinguent des ZFIE par l'absence d'obligation d'exporter imposée aux industriels. Les *zones bancaires* sont des aires géographiques délimitées où les banques à vocation internationale peuvent librement exercer leurs activités¹⁶. En outre, des *zones franches touristiques* sont destinées à faciliter la vente au détail d'articles de grande consommation pour les touristes¹⁷. On peut aussi trouver des *zones franches bancaires* où les banques (appelées banques *off shores*) peuvent librement exercer leurs activités à condition de travailler avec des devises étrangères des non-résidents¹⁸. À cette liste, on ajoutera les *zones franches d'assurance* (les assurances échappent à tout contrôle par rapport à la réglementation nationale) et les *zones franches fiscales* (appelées aussi « paradis fiscaux »)¹⁹.

Les zones franches, initialement liées à la douane, traduisent aujourd'hui une réalité économique fortement rattachée à l'économie mondiale. En effet, elles sont considérées comme des choix déterminants dans le développement économique des pays du Sud. Elles

¹⁴ Barbier et Véron, *ibid.* aux pp. 6-7. Voir aussi Sahraoui, *ibid.* à la p. 8.

¹⁵ Sahraoui, *ibid.* aux pp. 9-10.

¹⁶ Il s'agit en quelque sorte d'une transposition du mécanisme de zone franche commerciale au système financier. Sahraoui, *ibid.* à la p. 8.

¹⁷ Sahraoui, *ibid.* à la p. 6.

¹⁸ Sahraoui, *ibid.* à la p. 10.

¹⁹ Sahraoui, *ibid.* à la p. 11.

sont devenues un instrument essentiel de la politique économique permettant aux gouvernements d'attirer les investissements étrangers en leur proposant des conditions incitatives et un environnement exempt de régulation. En effet, de nombreux pays en développement ont pris les devants en implantant des parcs industriels tout en espérant mimer les miracles des « dragons asiatiques »²⁰.

En définitive, les zones franches doivent répondre à certaines conditions — abordées dans les sections suivantes — pour pouvoir servir de levier au développement économique d'un pays dont l'essentiel, est d'attirer les investissements étrangers et de promouvoir en conséquence le tissu industriel du pays d'accueil.

1.2 Cadre général des zones franches industrielles d'exportation (ZFIE)

L'essor qu'ont connu les zones franches à travers le monde s'est traduit par des formes variées, correspondant à des situations différentes et à des objectifs contrastés en fonction de différents critères, dont les principaux sont : la position géographique du pays, son niveau de développement économique et son régime politique²¹.

1.2.1 Définition de zone franche

La zone franche se distingue des autres concepts en ce sens qu'elle est un outil de développement des exportations composé d'un *hardware* — parc industriel — et d'un *software* — régime d'incitation²². La spécificité d'une zone franche provient du fait qu'elle est souvent soumise à des conditions de contrôles sévères par les services douaniers nationaux et

²⁰ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 157.

²¹ Barbier et Véron, *ibid.* à la p. 5.

²² *Zones franches au Maroc : État des lieux et analyse comparative*, avril 2001, en ligne : <http://www.mcinet.gov.ma/mciweb/Infrastructures/Pdf/Etudes_ZF.pdf#search=%22zones%20franches%20exportation%20afrique%20du%20nord%20textile%22> à la p. 4 (date d'accès : 9 mai 2006)

ce, pour éviter toute entrée en contrebande sur le territoire douanier national. De même, la plupart des règles qui lui sont applicables sont similaires, ou plus libérales, que les règles en vigueur dans l'économie nationale en général, de façon à attirer l'investissement direct étranger (IDE).

1.2.1.1 Zone franche : concept souple

On peut définir la zone franche comme étant : « une zone située à l'intérieur d'un pays où les marchandises d'origines nationale ou étrangère peuvent être admises en franchises des droits de douane ou de taxes »²³. Elle implique « la renonciation par l'État territorial à plusieurs de ses compétences économiques sur une portion de son territoire »²⁴. Il s'agit d' :

une petite aire, géographiquement délimitée, au sein de laquelle les activités industrielles et/ou commerciales bénéficient d'un régime particulier en matière de fiscalité; celle-ci peut être réduite ou inexistante et, le plus souvent, elle fait l'objet d'un allègement réglementaire. C'est un phénomène où les marchandises physiques peuvent entrer et être entreposées librement, mais en vue de leur sortie ultérieure²⁵.

Dans cet ordre d'idée, le concept de zone franche renvoie à une pluralité de situations dont le point commun réside dans les avantages identiques, notamment les allègements fiscaux pour les activités économiques, une réglementation assouplie et de faveur, ainsi qu'une exonération des droits de douane.

Dans un autre contexte, la zone franche se rapproche des régimes établis dans certains pays du nord de l'Afrique par les législations d'encouragement des investissements. Ces régimes, généralement appelés « codes des investissements », se distinguent des zones franches par le

²³Philippe Fortin, *La pratique du commerce international*, Québec, Publication CHH ltée, 2005, aux pp. 234-247.

²⁴ Dominique Carreau, Thiébault Flory et Patrick Jouillard, *Droit international économique*, Paris, LGDJ, 3^e édition, 1990 à la p. 277.

²⁵ Lorot et Schwob, *supra* note 13 à la p. 11.

degré des incitations plus élevé que pour ces dernières et par des procédures administratives plus légères. De plus, il subsiste un régime de droit commun parallèlement à la législation des zones franches²⁶.

1.2.1.2 Zone franche : concept multiforme

Le concept de zone franche est un concept multiforme : il correspond à des situations très variées. Partant du critère du type d'activité, on peut identifier différentes formes de zones franches, décrites ci-après.

1.2.1.2.1 Les zones franches commerciales

Ces zones représentent la forme la plus ancienne des zones franches. Il s'agit d'une enclave sur un territoire donné où les produits peuvent entrer et sortir, avec l'exemption du paiement de tout droit de douane. Les produits vont être entreposés pendant des périodes variables. Ces zones servent le plus souvent aux entreprises engagées dans l'importation, l'exportation et/ou la distribution de marchandises, et qui réalisent des opérations de manipulation, d'entreposage ou d'exposition de marchandises. Ces zones sont généralement situées en zone portuaire ou aéroportuaire. On peut retrouver ces zones dans certains pays comme les États-Unis (en Floride), le Panama (Colon), l'Allemagne (à Hambourg), la France (au Havre), le Maroc (ports de Tanger, Ceuta, Melilla)²⁷.

²⁶ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p.11.

²⁷ Lorot et Schwob, *supra* note 13 à la p.12. Voir aussi Barbier et Véron, *supra* note 12 aux pp. 5-6. Voir aussi Sahraoui, *supra* note 12 à la p. 6.

1.2.1.2.2 Les zones franches industrielles de proximité

Ces zones sont apparues dans l'orbite des États-Unis avec les maquiladoras au Mexique, au cours des années 1960, puis dans la zone des Caraïbes en 1980 suite à la *Caribbean Basin Initiative* du président Ronald Reagan. Ces zones de la région des Caraïbes sont apparues en République dominicaine, en Jamaïque, au Costa Rica et en Haïti. Elles ont été créées dans le but de ralentir le flux d'immigration et d'assurer une complémentarité entre pays voisins²⁸.

1.2.1.2.3 Les zones économiques spéciales

Elles sont apparues vers les années 1970 en Chine et dans certains pays de l'Europe de l'Est tels que l'Union soviétique, la Bulgarie, la Pologne, etc. Ces zones sont fondées sur le concept de zones franches en ce qui concerne les objectifs visés par les pays d'accueil et les avantages mis à la disposition des investisseurs étrangers. La spécificité de ces zones réside dans leur apparition dans les pays de l'Est ayant une économie fermée. Cependant, suite aux évolutions économiques et politiques en Europe, les zones économiques spéciales ont cédé la place au modèle de zones franches industrielles d'exportation (ZFIE)²⁹.

1.2.1.2.4 Les zones franches industrielles d'exportation

Ces zones représentent le modèle le plus répandu dans le monde. Considérées comme le modèle typique pour les pays en voie de développement, ces zones ne cessent d'occuper une place importante dans les économies des pays du tiers-monde. Le mécanisme de ces zones repose sur la libre importation des équipements et autres produits en vue de la production de

²⁸ Barbier et Véron, *ibid.* aux pp. 7-8. Voir aussi Sahraoui, *ibid.* aux pp. 9-10.

²⁹ Barbier et Véron, *ibid.* à la p. 8.

biens destinés à l'exportation. On les retrouve en Tunisie, au Maroc, à l'île Maurice, en Haïti, en Jordanie, etc.³⁰

1.2.1.2.5 Les zones d'entreprises

Ces zones sont créées dans les pays industrialisés (Grande-Bretagne, États-Unis, etc.) dans le dessein de remédier au problème du chômage ou de relancer un secteur ou une activité en difficulté. Ces zones se distinguent des zones franches industrielles d'exportation (ZFIE) par l'absence d'obligation d'exporter, ainsi que par le fait que la première occupation est la simulation de la relance économique générale³¹.

1.2.1.2.6 Les zones franches touristiques

Elles sont composées de boutiques hors taxes dans les aéroports. Ces zones tendent généralement à faciliter la vente au détail d'articles de grande consommation pour les touristes³².

1.2.1.2.7 Les zones franches bancaires

Il s'agit de banques de toutes origines qui exercent librement leurs activités moyennant deux conditions : ne travailler qu'avec des devises étrangères et n'entretenir des relations d'affaires qu'avec des non-résidents.

Ces zones sont généralement créées en vue d'attirer les activités bancaires internationales en contrepartie d'exemptions d'obligations prévues par la réglementation nationale. Ces zones sont notamment présentes à Hong Kong, Singapour, Londres, New York³³.

³⁰ *Ibid.* aux pp. 8-10.

³¹ Sahraoui, *supra* note 12. Voir aussi Théron, *supra* note 6 aux pp. 23-24.

³² *Ibid.* à la p. 10.

1.2.1.2.8 Les ports francs

Il s'agit de zones portuaires à l'intérieur desquelles les marchandises seront soumises aux droits de douane uniquement au moment où elles pénètrent sur le marché intérieur du pays originaire du port franc. Ces zones sont destinées au libre déchargement des marchandises, à leur entreposage, leur transformation et finalement à leur réexpédition³⁴. Ces zones offrent plusieurs avantages particuliers dépassant ceux du concept de zone franche : les domaines couverts sont plus grands (non limités à la production), une diversification de l'activité est permise (fabrication, entreposage, ré-emballage, finance, etc.), les marchandises exonérées sont vendues ou consommées librement au sein du port franc.

Ces ports peuvent être des villes portuaires entières, ce qui est le cas des villes-États de Hong Kong et de Singapour³⁵.

1.2.1.3 Définition de la zone franche industrielle d'exportation (ZFIE)

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), à l'origine de l'implantation des zones franches dans les pays en voie de développement, définit généralement les ZFIE comme une :

Aire délimitée administrativement, parfois géographiquement, soumise à un régime douanier autorisant la libre importation des équipements et autres produits en vue de la production des biens destinés à l'exportation. Ce régime s'accompagne généralement de dispositions législatives de faveur, notamment fiscales, qui constituent autant d'incitations à l'investissement étranger³⁶.

³³ Ben Mohamed, *supra* note 12 à la p. 9. Voir aussi Lorot et Schwob, *supra* note 13 à la p.16. Voir aussi Théron, *supra* note 6 aux pp. 22-23.

³⁴ Sahraoui, *supra* note 12 aux pp. 11-12. De nos jours, la fonction du port franc a évolué. Elle est substituée soit par le mécanisme des entrepôts sous douane, soit par les zones franches proprement dites lorsque le port franc y abrite, outre les activités commerciales, des activités industrielles.

³⁵ *Zones franches au Maroc : État des lieux et analyse comparative*, *supra* note 22 aux pp. 5-6. Voir aussi Lorot et Schwob, *supra* note 13 à la p.12. Voir aussi Théron, *supra* note 6 aux pp. 21-22.

³⁶ Basile et Germidis, *supra* note 5 à la p. 24.

En effet, sur une aire (enclave géographique ou administrative) délimitée — située généralement dans un port ou à proximité —, des sociétés étrangères ou des sociétés mixtes peuvent librement importer des matières premières ou semi-manufacturées. Les marchandises importées bénéficieront d'« une sorte d'extraterritorialité »³⁷ et ce, tant qu'elles ne quittent pas la zone pour pénétrer le marché local. Ces sociétés se chargent ensuite de la fabrication, de l'assemblage ou de la finition des produits destinés à l'exportation, tout en profitant d'un traitement préférentiel et de diverses facilités d'investissement mises à leur disposition.

Nous pouvons donc résumer les caractéristiques d'une zone franche industrielle d'exportation en cinq points : c'est une *enclave administrative* régie par *l'obligation d'exporter*, la *défiscalisation* — elle offre des dispositions législatives de faveur —, la *déréglementation* — les activités ne sont soumises ni à des règles ni à des contraintes —, et profitant de la *débureaucratization* — allègement des procédures administratives. Autrement dit, et selon le doyen Ben Salah, la zone franche « se veut un espace d'exception où les investisseurs sont débarrassés des pesanteurs habituelles de l'État »³⁸, bien qu'elle ne soit pas un espace de non-droit. Il s'agit simplement d'un espace « où le droit commun ne s'applique que marginalement »³⁹.

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) définit les zones franches industrielles d'exportation comme étant :

« Une enclave à l'intérieur d'un territoire national protégé, habituellement située près d'un aéroport ou d'un port par lequel sont importés des biens d'équipement étrangers, des composants et de matières premières sans être soumis aux droits de douane. Ces produits importés sont acheminés vers la zone puis, exportés ailleurs. Le paiement des douanes n'est exigé que lorsque ces produits ou les produits achevés dans la fabrication desquels ils sont intervenus pénètrent sur le territoire national protégé du pays hôte ». CNUCED, *Les zones franches de transformation pour l'exportation dans les pays en développement : incidences sur les politiques commerciales et les politiques d'industrialisation*, TD/B/C2/24/R EV 1 — New York, 1985.

³⁷ Bernard Saint-Girons et André Cabanis, « Zones franches d'exportation au Maghreb et en Afrique sub-saharienne : comparaison des lois sénégalaise, togolaise et marocaine » dans Hamed Ben Salah et Henry Roussillon, dir., *Les zones franches*, Publications de la faculté de droit et des sciences politiques de Tunis, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, 1997 à la p.68.

³⁸ Ben Salah, Hamed, *La gestion des zones franches en Tunisie*, Les zones franches, Sous la direction du doyen Ben Salah et du doyen Roussillon, Publications de la faculté de droit et des sciences politiques de Tunis, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, 1997, p.142.

³⁹ Ezzeddine Bousalah, « Les relations de travail dans les zones franches : une régulation atypique » dans Hamed Ben Salah et Henry Roussillon, dir., *Les zones franches*, Publications de la faculté de droit et des sciences politiques de Tunis, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, 1997 à la p.171.

1.2.2 Fondement international des zones franches industrielles d'exportation (ZFIE)

Les zones franches sont considérées comme des moyens efficaces pour, d'une part, intégrer les pays en voie de développement à la mondialisation et, d'autre part, accélérer la globalisation du marché⁴⁰. D'ailleurs, les zones franches bénéficient du soutien idéologique, économique et financier d'organisations internationales telles que le Fonds Monétaire International (FMI), la Banque mondiale (BM) et le système onusien⁴¹.

Cela dit, la stratégie d'internationalisation par substitution d'importation⁴² a permis à certains pays du tiers-monde d'établir une industrie de base moderne capable de satisfaire aux demandes nationales. Toutefois, d'autres pays éprouvent des limites économiques graves : répartition inégale des revenus, faible productivité de l'agriculture, quasi-impossibilité d'établir des filières industrielles de production, ainsi que le recours de ces pays aux emprunts proposés par les banques publiques et privées des nations développées du Nord et les institutions de Brettons Woods. Aussi ces limites ont-elles incité les pays du Sud à abandonner purement et simplement le développement centré sur la substitution d'importation au profit de la stratégie d'industrialisation orientée vers l'exportation⁴³. Ainsi, sous l'impulsion d'organismes prêteurs internationaux comme le Fonds Monétaire International et la Banque mondiale⁴⁴, les pays du tiers-monde ont renoncé au nationalisme économique et ont tenté de

⁴⁰ Les ZFIE ne sont qu'un élément d'une politique d'industrialisation. Elles sont considérées par certains pays comme le prix à payer pour entrer dans le club des pays industrialisés. Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 10.

⁴¹ Association pour la Taxation des Transactions pour l'Aide aux Citoyens (ATTAC), *Les instruments de la mondialisation des marchés*, 20/08/2001, en ligne : ATTAC <<http://www.france.attac.org/spip.php?article465>> (date d'accès : 9 mai 2007)

⁴² Mobilisation des revenus dégagés par l'exportation des matières premières pour importer des moyens technologiques afin de produire sur place les biens de consommation et les machines de production nécessaire au développement.

⁴³ Mohamed Salah et Farha Zéraoui-Salah, « La doctrine algérienne au deuxième trimestre 1998 », *Revue de droit multinational de l'économie*, 30 juin 1998, en ligne : <http://www.ladef-sorbonne.net/revue/article_impr.php?id=37> (date d'accès : 9 mai 2006)

⁴⁴ Dans les années 1960, les grands organismes prêteurs internationaux (BM, FMI), des institutions privées comme la Ford Foundation et des banques privées ont fortement encouragé l'implantation des zones franches. Ces institutions ont poussé les pays du tiers-monde à faire de gros emprunts pour créer l'infrastructure de telles zones : bâtiments et usines d'assemblage, aéroports, gaz et électricité,

sortir du sous-développement en recourant à la promotion des exportations, c'est-à-dire en favorisant une intégration à l'économie mondiale. C'est dans ce cadre que les mesures de libéralisation, de participation et de déréglementation préconisées se sont traduites par la mise en place des zones franches et par l'intégration de ces pays dans des zones de libre-échange. Ceci a favorisé l'idée que cette stratégie pourrait avoir des retombées sur l'économie nationale.

C'est l'ONUDI qui a mis en place un modèle⁴⁵ de zones franches et qui est en charge des études préalables à leur création dans les pays en développement. Cette organisation a également présidé à la création de l'Association industrielle mondiale des zones franches en 1976⁴⁶. De même, la création, en 1985, du FIAS (Foreign Investment Advisory Service) — une commission de la Banque Mondiale au service des pays en voie de développement — a favorisé la prolifération des zones franches dans les pays en développement. Dans ce sens, le FIAS, qui œuvre en partenariat avec les dirigeants des grandes entreprises, a conseillé plus de 117 pays sur les moyens d'attirer les capitaux étrangers grâce à la mise en œuvre des zones franches et à diverses incitations financières⁴⁷.

logements pour les employés, installations douanières, bureaux gouvernementaux, magasins et routes et ce, en vue d'attirer les investissements étrangers.

⁴⁵ Ce modèle exige de la part des pays hôtes des avantages spécifiques importants :

- Exemption totale des droits de douane et d'impôts, pendant une période prolongée, sur tout l'équipement industriel ainsi que sur les matières premières et tout ce qui est nécessaire à la production pour l'exportation;
- exemption de l'impôt sur le revenu pendant cinq à dix ans;
- non-soumission au contrôle du développement;
- droit de répartir librement les profits jusqu'à un certain montant ou jusqu'à un pourcentage annuel; -
- facilités de financement;
- tarifs préférentiels sur le transport;
- possibilité de louer, d'acheter des locaux ou des terrains...

⁴⁶ Mohamed Bennoune, « Les zones franches et la politique d'industrialisation du pouvoir », *El-Watan*, 28 mai 1997 à la p.7.

⁴⁷ Foreign Investment Advisory Service, en ligne : <<http://www.fias.net>>

1.2.3 Prolifération des zones franches industrielles d'exportation

Historiquement, la première zone franche d'exportation est apparue à Shannon, en Irlande⁴⁸, au début des années 1960. Cette ville, était d'abord une enclave extraterritoriale exemptée de droits de douane créée pour les touristes obligés de s'arrêter afin de faire le plein d'essence avant la traversée de l'Atlantique. Elle fut transformée en zones franches industrielles d'exportation par les autorités de l'époque, suite à l'arrivée des jets et ce, pour permettre aux 6000 travailleurs à l'aéroport de conserver leurs emplois⁴⁹.

Dès lors, les zones franches d'exportation se sont multipliées à travers le monde, sous différentes formes et sous différentes appellations⁵⁰ :

Free zones : Irlande, Trinidad et Tobago, Turquie, Émirats Arabes Unis, Uruguay, Venezuela.

Parcs d'activités économiques : Tunisie (depuis 2001); ancienne appellation : zones franches économiques.

Maquiladoras/maquiladora/maquilas : Mexique, Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras.

Special economic zones : Chine.

Industrial free zones : Colombie, Ghana, Madagascar, Syrie et Jordanie.

Free trade zones : Bulgarie, Chili.

Export free zones : Jamaïque.

Free trade and industrial zones : Iran.

Special export processing zones : Philippines.

Export processing free zones : Togo.

⁴⁸ L'aéroport de Shannon a été déclaré franc pour permettre le trafic aérien en transit entre l'Europe et les États-Unis d'Amérique. Face à l'évolution des moyens de transport, l'aéroport a dû s'adapter afin de préserver l'économie irlandaise. Depuis son établissement en 1959, la zone franche de Shannon a accueilli plus de 110 compagnies d'outre-mer, pour devenir le plus grand rassemblement d'investissements nord-américains.

⁴⁹ Lorot et Scwob, *supra* note 13 à la p. 14.

⁵⁰ Les pays donnent parfois à leurs Z.F.I.E. ou aux zones similaires des appellations différentes. *Zones franches et libre échange*, Groupe de travail ATTAC Marseille : Paradis fiscaux et zones franches, 26 octobre 2000, en ligne : ATTAC <<http://www.local.attac.org/13/documents/zonesfranches.htm>> (date d'accès : 6 mars 2006). Voir aussi *EDITORIAL*, n° 16, décembre 2001, en ligne :

< http://www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Dialogue/Dialogue16.pdf> (date d'accès : 6 mars 2006)

Tax free factories : Fidji.

Bonded zone : Indonésie.

Free zones and special processing zones : Pérou.

Free economic zones : Russie.

Chacune de ces dénominations traduit de légères différences dans les concessions, subventions et réglementations accordées.

D'après le Bureau international du travail (BIT), le nombre de ZFIE s'est accru de manière exponentielle (Tableau 1.1), passant de 79 dans 25 pays, en 1975, à près de 2 700 réparties dans plus de 100 pays, en 2005-2006. Cet essor des ZFE s'est produit malgré l'opposition économique et politique croissante qu'elles ont suscitée au niveau mondial⁵¹.

Tableau 1.1 Évolution des zones franches d'exportation (estimations)⁵²

	1975	1986	1997	2002	2006
Nombre de pays dotés de ZFE	25	47	93	116	130
Nombre de ZFE	79	176	845	3 000	3 500
Emplois (en millions)	n.d.	n. d.	22.5	43	66
- Chine	n.d.	n. d.	18	30	40
- autres pays pour lesquels on dispose de données	0.8	1.9	4.5	13	26

Les ZFIE employaient, selon les estimations, 63 millions de personnes en 2005-2006, dont 23 millions uniquement pour celles situées en dehors de Chine. Pour certains pays de taille

⁵¹Milberg et Amengual, *supra* note 1 à la p. 12.

⁵²Jean-Pierre Singa Boyenge, *ILO database on export processing zones* (Revised), avril 2007, en ligne : ILO <<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epz-db.pdf>> (date d'accès : 9 septembre 2007)

limitée, les emplois dans les zones franches peuvent dépasser la moitié de l'emploi industriel total, comme en Tunisie, à l'île Maurice ou en République dominicaine⁵³.

La prolifération des zones franches à travers le monde entier, et surtout dans les pays du Sud ou en voie de développement (cf. Tableau 1 et Annexe A, Tableau C), tient généralement à différents facteurs⁵⁴, dont les principaux sont : la localisation de moins en moins rentable dans les pays développés en raison des coûts élevés de main-d'œuvre ainsi que les règlements de protection de l'environnement. On peut aussi citer la substitution des processus de fabrication complexes apparus dans les pays occidentaux par la mise au point de techniques de production simples qui peuvent être confiés à des travailleurs peu qualifiés ou nécessitant un apprentissage sommaire et ce, à travers des investissements massifs⁵⁵. De même, le développement des techniques de transport et de télécommunication était des facteurs déterminants dans la localisation et la prolifération des zones franches dans les pays du Sud, ce qui a rendu le contrôle de la production de moins en moins dépendant de la distance géographique⁵⁶. En outre, cette évolution des zones franches vers leur apogée peut s'expliquer par l'intérêt de plus en plus prononcé que portent les pays, notamment ceux en voie de développement, aux politiques d'attraction des investissements étrangers orientés vers l'exportation et ce, en vue de répondre à diverses préoccupations que nous allons aborder dans le cadre de la section 4.

Cependant, l'admission d'une entreprise étrangère dans une zone franche peut faire parfois l'objet de certaines conditions plus ou moins restrictives⁵⁷. Dans ce cadre, la loi sénégalaise

⁵³ *EPZ Employment Statistics*, International Labour Organisation, 14 March 2007, en ligne : ILO <<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/stats.htm>> (date d'accès : 9 septembre 2007)

⁵⁴ Ces facteurs ont poussé les grandes entreprises multinationales à délocaliser une partie de leur production vers les pays en voie de développement afin de réaliser le maximum de profits grâce à la réduction des coûts de production.

⁵⁵ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 8.

⁵⁶ *Les zones franches d'exportation*, Dossier réalisé en collaboration avec DIAL (octobre 2002), en ligne : <<http://www.mafhoum.com/press6/161E62.pdf>> à la p. 18. (date d'accès : 28 février 2006).

⁵⁷ L'implantation dans une zone franche peut prendre deux formes : la première est une unité de production constituée comme filiale d'une société étrangère, dont l'activité se réduit à des opérations simples d'assemblage et qui utilise une main-d'œuvre peu qualifiée; la deuxième est une unité de

sur les zones franches donne une définition assez restrictive des entreprises pouvant être accueillies dans ce type de zones : il doit s'agir d'une entreprise industrielle ayant un investissement minimal de deux cents millions de francs CFA; celle-ci doit en outre créer au moins cent cinquante emplois pour des Sénégalais⁵⁸.

D'autres pays optent pour une position libérale afin de ne pas prévoir de seuil, et se limitent donc à fixer le type de l'activité à accueillir dans la zone franche. Par exemple, le législateur marocain indique que les zones franches sont ouvertes « à toutes activités exportatrices à caractère industriel et commercial »; de même, le législateur tunisien prévoit, dans l'article 3 de la loi sur les zones franches, que : « Le régime prévu par la présente loi s'applique aux investissements réalisés dans les parcs d'activités économiques par toutes personnes physiques ou morales résidentes ou non résidentes dans les secteurs industriels, commercial et de services orientés totalement vers l'exportation ». D'autres pays fixent des types d'activités selon différents critères : il peut s'agir d'entreprises « à forte densité de main-d'œuvre, ou à technologie de pointe, ou axées sur l'utilisation de matières premières locales »⁵⁹.

1.2.4 Types d'activités dans les zones franches industrielles d'exportation

Au départ, les activités pratiquées dans les zones franches d'exportations se limitaient à des opérations d'assemblage initial ou de simple transformation. Ces activités utilisent une technologie relativement bon marché et simple; elles demandent donc une main-d'œuvre peu

production totalement intégrée sous le couvert d'une société filiale à laquelle participerait une entreprise locale (cas de sous-traitance).

⁵⁸ Loi sénégalaise sur les zones franches, art. 8.

Le seuil élevé d'investissement et d'emplois imposés aux entreprises étrangères désireuses de s'implanter dans les zones franches sénégalaises peut être considéré comme le principal handicap ayant mis en échec persistant le développement des zones franches au Sénégal et ce, malgré la position géographique et les traditions économiques de ce pays.

⁵⁹ Loi togolaise sur les zones franches, art. 10. Voir aussi Saint-Girons et Cabanis, *ibid.* aux pp. 80-84.

qualifiée. Au fil du temps, et avec la prolifération des zones franches, les activités se sont toutefois diversifiées⁶⁰.

En fait, les activités des zones franches concernent essentiellement la production des biens intensifs par de la main-d'œuvre, d'où le potentiel important de la création d'emplois (voir annexe A, tableaux B et A). Généralement, la fabrication traditionnelle de produits tels que textiles et vêtements reste courante. Cependant, plusieurs nouvelles zones se sont spécialisées soit dans des secteurs particuliers de production de biens comme l'électronique et les produits chimiques, soit dans des secteurs de services, notamment informatiques et financiers. On peut ainsi trouver des activités scientifiques ou de haute technologie, voire des centres touristiques⁶¹.

De plus, il reste à préciser que les lois sur les zones franches permettent aux investisseurs étrangers d'importer tous les biens et les marchandises (biens d'équipement, matériels, matières premières, produits finis et semi-finis, etc.) nécessaires à l'activité en question. Cependant, cette mesure n'est pas absolue : elle est limitée par des raisons spécifiques expressément énumérées dans les lois instituant les zones franches. Ces restrictions se rapportent en général à des raisons de moralité publique, d'ordre public, de sécurité publique et de protection de la santé et de l'environnement (air, sol, eau, faune et flore)⁶².

À titre d'exemple, l'article 16 de la loi marocaine sur les zones franches dispose :

[...] l'entrée en zones franches d'exportation est interdite :
- aux marchandises prohibées au titre de l'article 115 du Code des douanes et impôts indirects approuvé par le dahir n° 1-77-339 du 25 chaoual 1397 (9 octobre 1977);

⁶⁰ Bureau International du Travail, Commission de l'emploi et de la politique sociale, *Emploi et politique sociale dans les zones franches d'exportation*, no de doc. GB.286/esp/3 286^e session, Genève (mars 2003), en ligne : <http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/GB/286/GB.286_esp_3_fren.pdf> à la p. 2 (date d'accès : 28 février 2006). Voir aussi Barbier et Véron, *supra* note 12 aux pp. 6, 157-158. Voir aussi Fortin, *supra* note 23 à la p. 236.

⁶¹ Barbier et Véron, *Ibid.* à la p.149.

⁶² Loi sénégalaise sur les zones franches, art. 16— 17 et 19.

- aux déchets dangereux, ainsi qu'à toutes substances, déchets ou non, pouvant présenter une incommodité, une insalubrité ou tout autre inconvénient similaire pour la santé, la faune, la flore et les ressources en eau ainsi que d'une manière générale pour le voisinage et la qualité de la vie⁶³.

Au Togo, l'entreprise désireuse de s'implanter en zone franche togolaise doit également respecter certaines conditions. Outre l'exportation de 80 % minimum de sa production et l'obligation de donner prioritairement les emplois aux Togolais, elle doit exercer une activité de biens ou de services dans l'une des catégories admises : entreprises à forte intensité en main-d'œuvre; entreprises à technologie de pointe; entreprises utilisant des matières premières locales; entreprises exportatrices pratiquant la sous-traitance internationale; entreprises de fabrication des intrants pour les entreprises énumérées ci-dessus; entreprises de services orientées vers l'exportation ou celles dont l'activité complète ou facilite celle des entreprises exportatrices. Par contre, sont exclues du régime de la zone franche les sociétés ayant des activités de commerce international et de courtage, de stockage, d'emballage et de conditionnement⁶⁴.

1.2.5 Mode de fonctionnement des zones franches industrielles d'exportation

Les zones franches industrielles d'exportation sont habituellement administrées par une autorité de zone qui dispose de bureaux nationaux et locaux comportant généralement un certain nombre de services spécialisés, notamment dans les relations professionnelles⁶⁵. Cette autorité peut avoir différentes dénominations selon les pays : « organisation d'aménagement et de gestion de la zone franche »⁶⁶, « société d'administration des zones franches », ou encore « administration de la zone franche industrielle ».

⁶³ Loi n° 19-94 relative aux zones franches d'exportation, J.O., (dahir) n° 1-95-1 du 24 chaabane 1415 (26 janvier 1995).

Disponible en ligne : < http://www.mce.gov.ma/Reglementation/PDF/loi19-94_zone.pdf >

⁶⁴ Site officiel de la Zone Franche Togo, en ligne :

<<http://www.zonefranchetogo.tg/index.php?idmenu=acc>>

⁶⁵ Hassina Johary Ravaloson, *Le régime des investissements directs dans les zones franches d'exportation*, Paris, l'Harmattan, juillet 2004 aux pp. 94-96.

⁶⁶ Loi marocaine sur les zones franches, art. 4.

S'agissant de la nature de cette autorité, les lois sur les zones franches prévoient divers scénarios : « Certaines dispositions désignent une structure publique, d'autres une personne privée, tandis que d'autres encore laissent la question ouverte, s'en remettant à des procédures de type d'appel d'offre pour faire surgir le partenaire auquel sera confiée l'administration de la zone »⁶⁷. En effet, les zones franches sont dirigées soit directement par le représentant de l'État, soit de manière indirecte à travers une certaine autonomie exercée sous le contrôle de l'État, avec l'intervention, de différentes manières, des autres départements ministériels. Les autorités douanières interviennent toujours directement en raison des avantages consentis dans ce domaine. Pour le reste, l'autorité de zone est largement autonome dans de nombreux pays et elle ne s'adresse qu'occasionnellement aux autres administrations⁶⁸.

À titre d'exemple, en Tunisie, l'article 5 de la Loi n° 92-81 du 3 août 1992, portant sur la création de zones franches économiques, prévoit que les zones franches sont gérées par un « exploitant » aux termes d'une convention de concession approuvée par le ministère de l'Économie nationale⁶⁹. C'est dans cette perspective qu'ont été mises en place les « sociétés de développement et d'exploitation » des zones franches de Zarzis (SDEZfZ) et de Bizerte (SDEZfB).

Dans un autre cas, la Loi marocaine n° 19-94, relative aux zones franches d'exportation, confère la gestion des zones franches à un organisme d'aménagement et de gestion sur la base d'une concession dont les droits et obligations ont été définis dans un cahier des charges⁷⁰.

⁶⁷ Ben Salah, *supra* note 38 à la p. 148.

⁶⁸ Organisation internationale du travail, en ligne : ILO
 <<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/govlab/legrel/tc/reports/07148-14/index.htm>> (date d'accès : 6 mars 2006)

⁶⁹ L'article 5 de la Loi n° 92-81 du 3 août 1992 portant sur la création de zones franches économiques, indique que : « La zone franche économique peut être concédée pour gestion, par convention, à toute personne morale dénommée dans la présente loi ``exploitant`` [...] ».

⁷⁰ L'article 7 dispose : « L'administration concède à un organisme de droit public ou de droit privé l'aménagement et la gestion de la zone franche d'exportation après appel à la concurrence, sur la base d'un cahier des charges définissant les droits et obligations du concessionnaire. »

D'autres pays se sont orientés différemment des zones franches, comme le Sénégal où l'autorité chargée de la gestion de la zone franche représente « une structure administrative autonome ». Au Togo, l'article 7 de la loi sur les zones franches⁷¹ met en place un régime de société mixte sous la tutelle du ministre chargé de l'Industrie⁷². C'est également à l'autorité à la tête de la direction et de la gestion de la zone franche que revient généralement la décision d'accorder l'agrément d'installation dans la zone. Cette autorité est chargée, entre autres choses, de la promotion industrielle et commerciale de la zone ainsi que du fonctionnement quotidien de la zone à travers le maintien de la sécurité afin que les entreprises puissent travailler dans des conditions favorables et encourageantes. En somme, il incombe à cette autorité de fournir l'essentiel des moyens nécessaires à la réussite économique de la zone. À titre d'exemple, l'article 6 de la loi tunisienne sur les zones franches prévoit que :

L'exploitant est chargé, conformément aux dispositions du cahier des charges prévu à l'article 5 ci-dessus, de :

- la réalisation de tous travaux d'infrastructure d'accueil et d'aménagement de la zone franche économique;
- le contact avec les investisseurs pour la présentation de la zone et la promotion des investissements;
- l'octroi de cartes d'accès à la zone franche économique conformément aux conditions fixées à l'article 27 de la présente loi;
- l'exercice du suivi et du contrôle des activités des opérateurs implantés dans la zone. Dans ce cadre, il veille à la conformité des installations, aux règles et aux normes de sécurité et à la protection de l'environnement;
- la fourniture de tous services nécessaires à la maintenance et au bon fonctionnement de la zone franche économique;
- la construction de tout bien immobilier intéressant la zone ainsi que la location et l'exploitation de tout bien mobilier et/ou immobilier à l'intérieur de la zone franche économique⁷³.

⁷¹ Loi n° 91-30 du 13 avril 1991.

⁷² Selon l'article 3 de la loi togolaise sur les zones franches, la société d'économie mixte chargée de l'administration des zones franches aura un capital souscrit par l'État, par des organismes publics ou parapublics et par des personnes physiques ou morales privées telles que des entreprises industrielles et commerciales, des entreprises de service, notamment des institutions financières, des compagnies d'assurances, de navigation maritime ou aérienne, des promoteurs de zones et des compagnies consulaires.

⁷³ À titre de comparaison, l'article 5 de la loi marocaine sur les zones franches dispose que l'organisme d'aménagement et de gestion est chargé entre autres de :

- assurer la promotion commerciale et industrielle de la zone franche d'exportation en conformité avec la politique arrêtée par le gouvernement;

1.2.6 L'évolution d'une zone franche d'exportation

Dans leur cycle d'évolution, les zones franches passent, en général, par trois phases différentes : le développement, la maturité et l'intégration⁷⁴.

Lors de la période de développement, le pays d'accueil cherche à attirer le maximum d'entreprises opérant dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et ce, à travers l'octroi d'un ensemble d'avantages et d'incitations. À ce stade, l'objectif primordial sera la création du plus grand nombre de postes de travail possible⁷⁵.

À l'inverse de cette phase, la maturité n'implique pas le nombre d'emplois créés, mais plutôt la qualité de ces emplois. Dans ce cadre, l'État d'accueil va chercher à simuler les entreprises à capitaux importants impliquant les secteurs de la haute technologie. Dans le cadre de cette phase, on peut assister à une relation de collaboration entre les entreprises situées à l'intérieur de la zone franche et celles à l'extérieur par le biais de la sous-traitance ou bien de l'achat de matières premières⁷⁶.

La dernière phase, celle de l'intégration, constitue la phase ultime dans le processus d'une zone franche; cette « phase finale ne constitue pas une négation du concept même de la zone franche, mais, en quelque sorte, un aboutissement. L'objectif est atteint : attirer l'investissement étranger orienté vers l'exportation »⁷⁷. En effet, au cours de cette phase, la zone franche va perdre son statut d'enclave étrangère à l'économie nationale du fait que les avantages qui lui sont alloués peuvent être appliqués à toute entreprise désirant s'implanter sur n'importe quelle partie du territoire national⁷⁸.

-
- accueillir les investisseurs et les assister dans la préparation de leurs dossiers relatifs aux demandes d'autorisation;
 - présenter les dossiers des investisseurs à l'approbation de la commission locale des zones franches d'exportation instituée par la présente loi;
 - rendre aux investisseurs tous les services nécessaires à la réalisation de leurs projets et à l'exploitation de leurs installations.

⁷⁴Théron, *supra* note 6 aux pp. 31-32.

⁷⁵ *Ibid.* à la p. 31.

⁷⁶ *Ibidem.*

⁷⁷ Lorot et Schwob, *supra* note 13 à la p. 45.

⁷⁸ Théron, *supra* note 6 aux pp. 31-32.

1.3 Le potentiel économique de la création des zones franches industrielles d'exportation

Pour certains pays en développement, la création de zones franches d'exportation vise à stimuler l'industrialisation et à conquérir de nouvelles opportunités économiques⁷⁹. À titre d'exemple, l'exposé motif de la réglementation polonaise⁸⁰ sur les zones franches invoque la volonté du gouvernement polonais d'« augmenter les atouts de certaines régions du point de vue du développement économique ». Il invoque également que « les avantages pour le pays d'accueil sont en majeure partie de nature indirecte. Elles sont constituées par le progrès économique des régions »⁸¹.

Dans ce cadre, en créant des zones franches, l'État vise en premier lieu à attirer l'investissement direct étranger⁸², à réaliser d'autres objectifs qui se rapportent généralement à la création d'emplois et à l'amélioration de la qualité de la main-d'œuvre; il vise également à attirer des capitaux et des techniques de pointe de l'étranger, à s'assurer des gains en devises, à développer une structure industrielle nationale, à améliorer les infrastructures, sans pour autant négliger la rentabilité financière de la zone⁸³.

⁷⁹ Selon les termes employés par le président Jayewardene du Sri Lanka quand il a fondé la zone franche de Katunayaka, « les investissements étrangers dans notre pays vont nous aider à acquérir une technologie supérieure, à développer de nouveaux marchés d'exportation et à créer de l'emploi ». Goldsmith, Alexander, « Des germes de l'exploitation. Les zones franches dans l'économie mondiale » dans Edward Goldsmith et Jerry Mander, dir., *Le procès de la mondialisation*, Paris, A. Fayard, 2001 à la p. 253.

⁸⁰ En Pologne, la création des zones franches remonte à l'année 1940. Mais le projet fut abandonné pour être ensuite repris au cours des années 1980, années pendant lesquelles furent créées sept zones franches le 2 juin 1989.

⁸¹ Hen, *supra* note 2 à la p. 110.

⁸² L'article 11 du code des investissements tunisien prévoit que les investissements réalisés dans les industries manufacturières dont la production est totalement destinée à l'exportation bénéficient d'un régime particulier d'encouragement assimilé au régime de la zone franche. Cet article dispose : « Les entreprises totalement exportatrices sont soumises au régime de la zone franche tel que défini par le code des douanes. »

Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993 portant sur la promulgation du code d'incitation aux investissements, J.O., 28 décembre 1993, en ligne :

< <http://www.jurisetunisie.com/tunisie/codes/cii/menu-23.html> >

⁸³ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 11. Voir aussi Johary Ravaloson, *supra* note 65 aux pp. 40-58.

Cependant, le dosage et le contenu précis de chacun de ces objectifs varient en fonction des caractéristiques ou ambitions propres à chaque pays. En effet, les lois de chaque pays sont adaptées aux besoins spécifiques de l'État et au(x) type (s) d'entreprises qu'il souhaite attirer sur son territoire⁸⁴. Ces objectifs peuvent suivre diverses orientations :

[...] amorcer un processus d'industrialisation (Corée du Sud, Taiwan), s'insérer en position favorable dans les échanges commerciaux internationaux (Hong Kong, Singapour), répondre à des problèmes d'emplois pressants (Philippines, Sri Lanka, Tunisie), obtenir des devises lourdes (Chine), acquérir des technologies indispensables (Inde)⁸⁵.

En effet, la plupart des ZFIE ont pour objectif d'attirer les capitaux étrangers afin d'améliorer la compétitivité des économies et d'enranger des devises, du fait que les investissements directs effectués par les entreprises étrangères représentent un flux supplémentaire de devises pour le pays d'accueil (Voir annexe A, tableaux D). Les recettes en devises du pays d'accueil sont essentiellement constituées des salaires versés aux travailleurs nationaux de la zone et, dans une moindre mesure, des dépenses locales pour le règlement de services acquis sur place (loyer, factures d'électricité, d'eau, de télécommunications, frais de transport, etc.) ou de l'achat de matières premières⁸⁶.

Ainsi, la croissance économique des zones franches va-t-elle contribuer de façon importante à l'équilibre des échanges des pays.

La croissance annuelle des recettes des exportations des ZFIE⁸⁷, par comparaison à celle des recettes des exportations nationales totales, témoigne de meilleures performances des ZFIE par rapport à l'économie nationale (voir Tableau 1.2). Ces performances constituent un indice relatif du succès des zones franches en tant que moyen mis à la disposition d'un État pour attirer des industries manufacturières exportatrices. On peut appréhender cette croissance

⁸⁴ Barbier et Véron, *ibidem*.

⁸⁵ *Ibidem*.

⁸⁶ Les entreprises étrangères vont convertir leurs devises en monnaie nationale pour payer les employés ainsi que la consommation des biens et services locaux.

⁸⁷ Les exportations pour des ZFE représentent, pour un pays, une valeur ajoutée du fait qu'elles exigent un rendement compétitif au niveau mondial supposé gagner ensuite le reste de l'économie. Milberg et Amengual, *supra* note 1 à la p. 12.

illustrée dans de nombreux pays comme au Costa Rica, où la part des ZFIE dans les exportations de produits manufacturés a été portée de 10 % en 1990 à 53 % en 2005, et où les exportations se sont accrues de 55 % entre 2001 et 2005. La croissance des exportations des ZFIE était de l'ordre de 73 % à l'île Maurice en 1999, et de 41 % au Mexique en 1997⁸⁸.

Tableau 1.2. Impact des zones franches sur les exportations⁸⁹

	Exportations de produits manufacturés des zones franches (milliards d'USD)	Pourcentage des exportations totales de produits manufacturés (en %)
Monde	177.7	8.3
Asie/Pacifique	84.5	11.0
Amérique	44.0	5.3
Europe centrale et orientale et Asie centrale	14.5	6.8
Moyen-Orient et Afrique du Nord	28.7	16.7
Afrique sub-saharienne	2.4	19.5

La création de ZFE constitue également une soupape de sécurité pour atténuer les problèmes de chômage, ce qui peut avoir des retombées positives en atténuant la pauvreté. Dans ce cadre, la plupart des pays dotés de zones franches se caractérisent par leur excédent de main-d'œuvre; il leur est donc indispensable de créer des emplois⁹⁰. D'ailleurs, les activités des zones franches sont concentrées dans des secteurs intensifs en main-d'œuvre (textile/habillement, électronique), d'où un potentiel important de création d'emplois (voir

⁸⁸ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p.28.

⁸⁹ *Ibid.* à la p. 29.

⁹⁰ *Les zones franches d'exportation*, *supra* note 56 aux pp. 7-8.

annexe A, tableau B). Ainsi, le Tableau 1.3 révèle clairement que le nombre d'emplois créés dans les zones franches n'est nullement négligeable; au contraire, il demeure significatif par rapport à l'ensemble de la population active, surtout dans le cas des pays en voie de développement. Au Mexique, le nombre d'emplois créés a été multiplié par 15 environ, pour atteindre un total de 3,4 millions d'emplois en 2006 alors qu'il n'était que de 250 000 en 1986. Ce constat est également visible pour d'autres pays comme les Philippines, le Honduras, etc. (Tableau 1.3).

Tableau 1.3. Exemples d'évolution de l'emploi dans quelques zones franches d'exportation⁹¹

Pays/ territoire	Effectifs des ZFE en 1986	Effectifs des ZFE en 2003	Effectifs des ZFE en 2005-2006
Mexique	250 000	1 062 000	1 212 125 (direct) + 3 100 000 (indirect)
Maurice	61 700	77 623	65 512
Philippines	39 000	907 127	1 128 197
Tunisie	—	239 800	259 842
Rép. dominicaine	36 000	173 367	154 781
Sri Lanka	35 000	104 237	410 851
Égypte	25 000	114 747	209 042
Honduras	2 586	114 227	353 624
Maroc	—	71 315	145 000

Mis à part la création directe d'emplois, la ZFE peut créer des emplois indirects par le biais des fournitures d'intrants et de services qui lui sont offerts, soit dans des entreprises offrant

⁹¹ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 35. Voir aussi Singa Boyenge, *supra* note 52.

des services annexes à la zone, soit par le truchement de l'augmentation des dépenses suite à la distribution des salaires à l'intérieur de la zone⁹².

D'autre part, le transfert de technologie peut jouer le rôle de catalyseur pour les entrepreneurs locaux. En effet, les pays tendent, par l'implantation des zones franches, à une collaboration effective entre leurs entreprises locales et les entreprises étrangères. Ceci contribue à améliorer l'efficacité de leur système productif grâce à l'incidence favorable de la présence des entreprises étrangères sur la formation de la main-d'œuvre locale et leurs effets de démonstration⁹³. C'est ainsi que dans les zones franches, le personnel employé va acquérir une capacité d'adaptation lui permettant de maîtriser les évolutions technologiques⁹⁴ de même qu'un bagage de formations et d'expériences et ce, autant dans les domaines techniques qu'en matière de gestion.

1.4 Les avantages liés à l'implantation dans des zones franches industrielles d'exportation

Le fait qu'une industrie décide de s'établir dans une zone franche plutôt que dans une autre dépendra des avantages qu'elle pourra retirer en s'implantant dans cette zone⁹⁵.

En général, les lois de production à l'exportation concernant les zones franches se ressemblent d'un pays à l'autre : elles ont comme dénominateur commun « le minimum de concessions nécessaires pour que les investisseurs acceptent de risquer leurs fonds dans une

⁹² Lorot et Schwob, *supra* note 13 à la p. 24.

⁹³ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 147. Voir aussi Milberg et Amengua, *supra* note 1 à la p. 24.

⁹⁴ Il est intéressant de remarquer que cet objectif n'a pas été atteint pour les pays ayant mis en place des zones franches d'exportation. Parmi les facteurs ayant favorisé cette situation, on peut citer :
 - la forte intensité d'importations liées aux facilités accordées aux investisseurs étrangers;
 - la forte intensité de la main-d'œuvre à faibles coûts salariaux, ce qui a contribué à une industrie de transformation et de montage simple n'exigeant aucune — ou très peu de — qualification de la main-d'œuvre à employer (cas des secteurs du textile, de la confection de cuir, composants électroniques...). Cependant, un certain nombre de pays — notamment ceux du sud-est asiatique — ont réussi à réaliser ce transfert de technologie grâce à une politique économique ouverte qui encourageait aussi bien les investissements étrangers que les initiatives privées.

⁹⁵ Goldsmith, *supra* note 79 à la p. 254. Voir aussi, Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 10.

entreprise de production »⁹⁶. Ces concessions, ou avantages, visent en premier lieu à abaisser les coûts de production afin de rendre l'investissement plus profitable que jamais, et elles s'inscrivent dans le but de séduire l'investisseur.

Dans ce sens, les entreprises qui cherchent à déplacer leurs activités de production à l'étranger procèdent à une étude des implantations possibles avant de décider où investir⁹⁷. Généralement, elles analysent les coûts et les avantages, ce qui peut inclure une évaluation des risques et des considérations de possibilités de changement d'échelle sur le plan de la main-d'œuvre, de l'accès aux fournisseurs, des délais de commercialisation, etc.⁹⁸ En effet, en créant des zones franches, les États s'efforcent de mettre à la disposition des sociétés étrangères plusieurs concessions généreuses, qui se rapportent à la débureaucratization, à la défiscalisation ainsi qu'à la déréglementation. Parmi ces concessions, on peut citer la simplification des procédures administratives, un régime d'importation en franchise, de larges exonérations fiscales, des assouplissements de la législation nationale, des aménagements spécifiques, des subventions pour l'exportation, des régimes assouplis pour les changements, une main-d'œuvre bon marché (salaires peu élevés)⁹⁹, docile et non syndicalisée, la disponibilité des ressources humaines nécessaires, la qualité de l'infrastructure, une stabilité politique et sociale, la proximité des principaux marchés, la disponibilité des matières premières, des contingents au titre de l'Arrangement multifibre, des accords commerciaux régionaux¹⁰⁰.

De même, les exploitants des zones franches, à leur tour, cherchent toujours à maximiser les avantages comparatifs que leur pays représente pour les investisseurs étrangers¹⁰¹.

⁹⁶ Saint-Girons et Cabanis, *supra* note 37 à la p. 54.

⁹⁷ Les pays hôtes cherchent généralement à développer une véritable structure industrielle par le biais des zones franches, alors que l'investisseur étranger n'a qu'une seule préoccupation : baisser les coûts de production et profiter des avantages qui en découlent.

⁹⁸ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 19.

⁹⁹ Dans les pays de l'OCDE à revenu élevé, les coûts élevés de la main-d'œuvre ont été compensés par un passage à une production à forte valeur ajoutée.

¹⁰⁰ *Supra* note 56 à la p. 12.

¹⁰¹ Ben Salah, *supra* note 38 à la p. 168.

1.4.1 Avantages généraux

Ces incitations peuvent être d'ordre financier, comme les exonérations temporaires d'impôts ou les importations et exportations en franchise de douane. Ce peut être également la mise en place d'infrastructures spécialisées ou de la main-d'œuvre abondante, docile et bon marché¹⁰². Ces incitations peuvent être également représentées sous forme d'une situation stratégique, d'un accès aux marchés (par exemple, des contingents au titre de l'Accord multifibre). Elles peuvent être limitées et échelonnées dans le temps, et sont souvent renouvelées au gré des autorités de la zone¹⁰³. En fait, la zone franche est utilisée pour minimiser l'escalade des prix résultant des taxes, douanes surcharges, coûts de transport, etc¹⁰⁴. Ainsi, plusieurs de ces dépenses additionnelles peuvent être éliminées, diminuées ou différées par les zones franches; le prix final des marchandises devient alors plus compétitif.

1.4.1.1 Main-d'œuvre bon marché

Les pays dotés de zones franches disposent en général d'une main-d'œuvre abondante, bon marché. Le niveau relativement bas du salaire nominal dans de nombreux pays continue à jouer un rôle fondamental dans le déploiement des investissements industriels et manufacturiers en faveur des zones franches. Cela est particulièrement notable pour les investissements qui requièrent un fort coefficient de main-d'œuvre et à faible intensité technologique, dans lesquels les coûts de main-d'œuvre constituent une large part des coûts totaux de production¹⁰⁵.

De même, les investisseurs ne fondent pas uniquement leurs choix d'implantation dans les zones franches sur le seul taux des salaires : ils étudient surtout les coûts unitaires de main-d'œuvre en tenant compte de la productivité des travailleurs. Dans cette perspective, la

¹⁰² Basile et Germidis, *supra* note 5 aux pp. 32-34.

¹⁰³ *Supra* note 56 aux pp. 14-16. Voir aussi sous section 1.4.2.

¹⁰⁴ Basile et Germidis, *supra* note 5 à la p. 45.

¹⁰⁵ Basile et Germidis, *ibid.* aux pp. 34-36

plupart des zones franches recourent à une main-d'œuvre essentiellement féminine, peu ou pas qualifiée, qui représente pour les employeurs l'avantage d'être moins bien rémunérée¹⁰⁶.

À un autre niveau, certaines zones franches offrent aux investisseurs étrangers un maximum de flexibilité en imposant des contrats à durée déterminée comme forme unique et exclusive de relations de travail. Ceci s'écarte d'ailleurs considérablement du droit commun, et en particulier du droit du travail qui laisse une plus grande marge à l'autonomie des volontés et à la négociation. Dans ce cadre, l'article 23 de la loi tunisienne sur les zones franches stipule que : « Nonobstant tout autre texte contraire, les contrats de travail entre les salariés et les entreprises implantées dans une zone franche économique sont librement réputés des contrats de travail à durée déterminée quelles que soient leurs séances, durées ou modalités de leur exécution »¹⁰⁷.

1.4.1.2 Infrastructures spécialisées

La qualité des infrastructures de la zone représente un critère essentiel dans le choix d'implantation d'une entreprise étrangère. En effet, en mettant en place des zones franches, les États doivent prendre en considération un certain nombre de critères essentiels tels qu'un réseau de communication performant, de bonnes liaisons ferroviaires et routières, l'existence avoisinante de centre de recherches, d'établissements universitaires et techniques, d'écoles professionnelles pour garantir une source de main-d'œuvre qualifiée¹⁰⁸.

Pour les investisseurs étrangers, les zones attractives prennent souvent la forme d'un parc industriel où les entreprises se voient offrir tout un choix de terrains pour planter leur unité de production. Cela peut aussi inclure des bâtiments standardisés à usage industriel pour permettre aux entreprises de démarrer très rapidement leurs activités.

¹⁰⁶ Les rémunérations offertes par les entreprises dans les ZFE sont souvent supérieures à celles offertes par des entreprises hors de ces zones.

¹⁰⁷ Loi n° 92-81 du 3 août 1992.

¹⁰⁸ Pascal Lorot, *Les zones franches*, Paris, Éditions de l'Institut Économique de Paris, 1984 à la p.19.

Une autre composante des infrastructures que l'on doit retrouver dans les zones franches concerne, d'une part, l'aménagement de la zone afin que les terrains et les bâtiments soient immédiatement disponibles et, d'autre part, la liaison à certains réseaux : par exemple l'eau, l'électricité, les routes, les téléphones, l'Internet, l'énergie, le drainage, etc. Ces infrastructures peuvent être offertes à bas prix ou même être gratuites les premières années.

L'infrastructure peut être renforcée par différents accessoires, souvent considérés indispensables, qui visent à pourvoir, du mieux possible, aux besoins d'une industrie moderne — boutiques, banques, compagnies d'assurances, cliniques, etc.¹⁰⁹. De même, la zone franche doit être dotée d'équipements d'usage général aussi performants que les composantes de ses infrastructures. Ainsi, et à titre d'exemple, dans un port, la présence de grues lourdes, modernes, de bassins de réparation, etc. sera nécessaire¹¹⁰.

1.4.1.3 Incitations fiscales et financières

Ces incitations reflètent un droit dérogatoire applicable aux zones franches. Ce droit se dissocie du droit commun par la soustraction de l'application normale des dispositions douanières ou fiscales. Les incitations fiscales servent en général à compenser les faiblesses responsables des coûts élevés qui subsistent. Grâce à la ZFIE, il est donc possible de créer un secteur manufacturier orienté vers l'exportation même si le pays n'a pas les capacités techniques ou administratives nécessaires pour le faire à l'échelle nationale. Pour cela, une certaine panoplie de privilèges est offerte aux exportateurs, en l'occurrence un accès en franchise aux équipements et matériaux importés. On trouve par exemple des exemptions totales d'impôts pour une période limitée et des taux préférentiels pour les années suivantes, des exemptions de droits de douane, de taxe de consommation et de valeur ajoutée¹¹¹.

¹⁰⁹ Basile et Germidis, *supra* note 5 aux pp. 46-47. Voir aussi Barbier et Véron, *supra* note 12 aux pp. 11-12.

¹¹⁰ Lorot, *supra* note 108 à la p. 20.

¹¹¹ Johary Ravalson, *supra* note 65 aux pp 98-103.

Les incitations fiscales sont diverses et varient d'une zone franche à une autre. La plupart des zones franches proposent des exonérations fiscales et non fiscales de plus en plus généreuses, dégressives, voire une fiscalité « zéro » pour des durées de plus en plus longues ou même illimitées¹¹². En général, ces incitations peuvent se présenter sous différents aspects :

- exonération de droits de douane, taxes et impôts portant sur les équipements de production;
- exonération ou allègement de l'impôt sur les bénéfices, de l'impôt sur le revenu du personnel expatrié travaillant dans la zone;
- exonération ou allègement de l'impôt sur le revenu des sociétés;
- liberté de rapatriement pour le capital investi et les profits réalisés¹¹³.

Quant aux incitations financières, le statut de la zone franche offre aux entreprises plusieurs alternatives; on peut citer, à titre d'exemple, la possibilité d'obtenir des prêts à taux préférentiels, des aides financières, un loyer à taux préférentiels, etc.¹¹⁴

De même, dans le cadre de leur politique d'attraction des investissements étrangers, certains pays ont rendu l'accès aux terrains gratuits, ce qui incite donc les investisseurs étrangers à ne plus intégrer le coût du terrain dans leur programme d'investissement. Notons que ces incitations ne prennent effet qu'à l'intérieur de la zone franche. Ainsi, les marchandises quittant les zones franches¹¹⁵ peuvent être importées dans le pays hôte et, dans ce cas, toutes les taxes et réglementations sont alors normalement imposées.

On doit également préciser que ces avantages varient d'un pays à l'autre en fonction des choix gouvernementaux. À titre d'exemple, les avantages octroyés dans le cadre des zones franches de la République dominicaine comprennent diverses exemptions portant sur : l'impôt sur les bénéfices des sociétés; la taxe à la construction; des frais d'hypothèque,

¹¹² Supra note 22 à la p. 10.

¹¹³ Basile et Germidis, *supra* note 5 à la p. 48.

¹¹⁴ Didier Lamethe, « Les relations entre les gouvernements et les entreprises en matière de grands projets d'investissement », *Actualité du droit international*, 1998, no. 1. Voir aussi, Basile et Germidis, *supra* note 5 à la p. 49. Voir aussi Johary Ravalson, *supra* note 65 à la p. 103.

¹¹⁵ Une zone franche, par définition, est une enclave hors taxes qui n'est pas soumise aux mêmes règles que le reste du pays en termes d'importations.

d'enregistrement et de transfert de propriété; des impôts municipaux; la TVA sur les biens et services; des droits d'importation et d'exportation. Ces exemptions sont accordées pour une période renouvelable de quinze ans à compter du premier jour de production. Des avantages supplémentaires — dont une exemption fiscale de vingt ans et une subvention au loyer — sont offerts aux entreprises des zones franches qui sont situées près de la frontière avec Haïti¹¹⁶.

De son côté, le système d'incitation offert par Singapour comprend des incitations à la fois fiscales et non fiscales. Les incitations fiscales, très ciblées, s'appliquent aux entreprises pionnières et postpionnières¹¹⁷ des secteurs manufacturier et tertiaire, aux organismes de recherches et de développement, aux investissements dans les technologies nouvelles et aux entreprises développant leurs activités. Les incitations non fiscales incluent une participation au capital de même qu'une fourniture de capital-risque aux entreprises qui investissent dans des projets présentant un intérêt technologique et économique pour Singapour¹¹⁸.

Au Togo, la zone franche permet aux entreprises d'être soustraites de l'impôt pendant les dix premières années de fonctionnement. À partir de la onzième année, il y a stabilisation de l'impôt sur les bénéfices au taux de 15 %¹¹⁹.

En Irlande, la zone franche de Shannon offrait au début aux entreprises des avantages fiscaux substantiels, notamment l'exemption des droits de douane, l'exemption d'impôt sur les sociétés et d'impôt sur le revenu ainsi que le libre rapatriement des bénéfices pour les investisseurs étrangers. Cependant, ces avantages consentis ont été allégés pour s'adapter à la politique d'harmonisation des lois européennes. Ainsi, le régime irlandais comprend depuis 1994 un impôt sur les sociétés de 10 %. Ce taux s'applique jusqu'au 31 décembre 2010 aux

¹¹⁶ Organisation internationale du travail, en ligne : ILO
<<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/govlab/legrel/tc/epz/reports/07148-14/index.htm>> (date d'accès : 6 mars 2006)

¹¹⁷ Ce sont celles qui fabriquent un produit que le gouvernement entend promouvoir.

¹¹⁸ *Supra* note 116.

¹¹⁹ Loi togolaise sur les zones franches.

sociétés créées avant juin 1998. Pour celles créées ultérieurement, le taux n'est accordé que jusqu'au 31 décembre 2002, pour passer ensuite à 12,5 %¹²⁰.

1.4.2 Avantages spécifiques

Ces avantages touchent en général la question de l'accès au marché. En effet, les investisseurs étrangers choisissent des plates-formes d'exportation qui leur assurent l'accès à leurs principaux marchés. Dans ce contexte, l'accès préférentiel peut être accordé à certains pays dans le cadre du système de l'OMC embrassant les zones franches d'exportation, à savoir l'Accord sur les subventions et mesures compensatoires (ASMC) ou les contingents alloués au titre de l'Accord multifibres — nous allons aborder ce point dans le cadre de la deuxième partie. Cet accès peut aussi être accordé dans le contexte d'accords commerciaux régionaux¹²¹.

1.4.2.1 Les règles de l'OMC

Les zones franches d'exportation ne sont explicitement mentionnées dans aucun accord de l'OMC, mais certaines incitations prévues dans le cadre des politiques des ZFIE peuvent faire l'objet de dispositions de la part de cette organisation. En effet, plusieurs accords de l'OMC contiennent des dispositions en étroite relation avec les zones franches : il s'agit de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (ASMC), de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et de l'Accord sur les mesures concernant les investissements liés au commerce (Accord sur les MIC)¹²². Définie comme étant « contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort

¹²⁰ Éric Soustre, « Aides fiscales à l'implantation en République d'Irlande », *Actualités du commerce extérieur*, no.38, mars-avril 2001 à la p.51.

¹²¹ *Supra* note 56 à la p. 12.

¹²² OMC, Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires, en ligne : OMC <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/24-scm_01_f.htm>.

territorial d'Un membre si un avantage est ainsi conféré », les subventions ou les mesures particulières posent des problèmes juridiques dans le cadre de l'ASMC. Dans ce contexte, l'ASMC¹²³ — applicable dans le contexte des zones franches — contient une liste détaillée de subventions à l'exportation prohibées.

Néanmoins, l'annexe VII dudit accord comporte deux listes de pays pour lesquels la prohibition des subventions à l'exportation ne s'applique pas. Il s'agit des « pays les moins avancés désignés comme tels par l'Organisation des Nations Unies qui sont membres de l'OMC », à savoir : l'Angola, le Bangladesh, le Bénin, le Burkina Faso, le Burundi, le Cambodge, la République centrafricaine, la République démocratique du Congo, Djibouti, la Gambie, la Guinée, la Guinée-Bissau, Haïti, le Lesotho, Madagascar, le Malawi, les Maldives, le Mali, la Mauritanie, le Mozambique, le Myanmar, le Népal, le Niger, l'Ouganda, le Rwanda, les îles Salomon, le Sénégal, la Sierra Leone, la Tanzanie, le Tchad, le Togo et la Zambie.

D'un autre côté, l'Accord exonère les pays dont le produit national brut (PNB) par habitant n'aura pas atteint 1000 USD par an — à savoir la Bolivie, le Cameroun, le Congo, la Côte d'Ivoire, la République dominicaine, l'Égypte, le Ghana, le Guatemala, la Guyane, l'Inde, l'Indonésie, le Kenya, le Maroc, le Nicaragua, le Nigeria, le Pakistan, les Philippines, le Sénégal, le Sri Lanka et le Zimbabwe. S'ajoutent à la liste des pays déjà énumérés l'Albanie, l'Angola, l'Arménie, la Chine, la Géorgie, le Kirghizistan, la Moldova et la Mongolie — ayant récemment adhéré à l'OMC et dont le PNB par habitant était inférieur au seuil de 1000 USD en 1994¹²⁴.

En fait, cet accord a interdit, à partir de 2003, les subventions (dérogations fiscales) accordées par les pays en voie de développement en vue d'attirer les investissements étrangers axés sur l'exportation — en particulier pour les zones franches — dans les pays à revenu par habitant

¹²³ *Ibid.*

¹²⁴ Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Les zones franches industrielles sont-elles menacées? Règles de l'OMC sur les subventions : quelles options pour l'avenir?*, Communiqué de presse TAD/1943 (3 février 2003), en ligne : <http://www.un.org/News/fr-press/docs/2003/TAD1943.doc.htm> (date d'accès : 12 décembre 2007)

supérieur à 1000 USD. Cette interdiction est déjà applicable aux pays développés depuis 1960. À contrario, les pays dont le revenu par habitant est inférieur à 1000 USD continueront à accorder des subventions, ce qui va favoriser les zones franches des pays en voie de développement à faible revenu au détriment des autres pays soumis à l'interdiction. En d'autres termes, les zones franches des pays déjà énumérés vont devenir la cible des investisseurs cherchant à profiter des subventions existantes quant au traitement de l'investissement¹²⁵.

1.4.2.2 Les accords commerciaux préférentiels

La multiplication des groupements commerciaux régionaux est fortement liée à la question d'accès au marché. Leurs apports est d'accorder un traitement préférentiel au commerce intrarégional¹²⁶.

Dans ce contexte, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) — conclu en 1994 entre les États-Unis, le Canada et le Mexique — a libéralisé le système des maquiladoras en accordant les mêmes avantages à l'ensemble des producteurs nord-américains par des étapes s'échelonnant jusqu'en 2001¹²⁷. En vertu des dispositions de l'ALENA relatives à l'origine — n'imposant aucun droit sur les biens produits à l'intérieur de son territoire —, les facteurs de production extérieurs à l'Amérique du Nord seront soumis aux droits de douane après 2001. En d'autres termes, les droits de douane des États-Unis ont été progressivement réduits, permettant ainsi aux entreprises installées dans les maquiladoras d'exporter du Mexique vers les États-Unis en franchise de droits tout en se conformant aux règles d'origine préférentielle. Ainsi, l'Accord de libre-échange nord-américain a-t-il attiré au Mexique des investissements massifs dans les secteurs hautement concurrentiels du textile et du vêtement. Cela s'est fait au

¹²⁵ *Ibidem*. Voir la sous-section 2.4.1.1.1 de la deuxième partie.

¹²⁶ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 aux pp. 53-53.

¹²⁷ Goldsmith, *supra* note 79 à la p. 255.

détriment du bassin des Caraïbes¹²⁸ pour lequel l'Accord avec les États-Unis impose des droits de douane plus élevés sur les produits entrant aux États-Unis, alors que ses exportations vers les États-Unis sont marquées par une progression spectaculaire du fait qu'elles y sont admises en franchise¹²⁹. D'ailleurs, suite à l'adoption de l'ALENA, le Mexique est devenu une destination attirante pour les investisseurs étrangers compte tenu des coûts relativement bas de la main-d'œuvre et de l'accès garanti au marché des États-Unis. C'est ainsi que de nombreuses entreprises des États-Unis ont choisi de déplacer leurs activités de production vers les maquiladoras de leur voisin mexicain pour faire face à la concurrence croissante de l'Est de l'Asie. De même, de nombreuses entreprises européennes et asiatiques ont installé des chaînes de production au Mexique à la suite de l'adoption de l'ALENA, pour approvisionner le marché des États-Unis¹³⁰.

D'un autre côté, la « loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique » ou AGOA¹³¹ (African Growth and Opportunity Act) confère à certains pays en voie de développement des avantages commerciaux consentis par les États-Unis en vertu du Système Généralisé de Préférences (SGP). Cet accord a été adopté en mai 2000 pour permettre aux pays de l'Afrique subsaharienne¹³² de se prévaloir de certains avantages commerciaux. Ces derniers sont, d'une part, généraux¹³³ : l'importation de produits en franchise de douane et l'abrogation des limitations au titre de la préservation de la compétitivité. Ce sont, d'autre

¹²⁸ Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, plus de 150 entreprises et pas moins de 123000 emplois ont disparu dans le secteur du vêtement dans les Caraïbes. Organisation internationale du travail. *Supra* note 124.

¹²⁹ *Ibidem*. En contrepartie, les exonérations des droits à l'importation concernant les produits exportés en dehors de la zone de l'ALENA ont été maintenues. Cependant, cette disposition n'a pas pu maintenir le rayonnement des maquiladoras qui exportaient plus de 90 % de leurs produits vers les États-Unis.

¹³⁰ *Supra* note 56 aux pp. 15-16. Voir aussi Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 46.

¹³¹ Il a été adopté par le Congrès américain dans le titre premier de la loi 2000 sur le commerce et le développement

¹³² La liste des pays est la suivante : Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Cameroun, République Démocratique du Congo, Cap Vert, Tchad, Djibouti, Éthiopie, Gabon, Zambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, île Maurice, Mozambique, Namibie, Niger, Mauritanie, Nigeria, Rwanda, São Tomé et Príncipe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Afrique du Sud, Swaziland, Tanzanie, Uganda, Zambie.

¹³³ Il s'agit d'un traitement tarifaire préférentiel des exportations africaines vers les États-Unis.

part, des avantages commerciaux applicables au textile et aux vêtements et relatifs à l'exonération de droit de douane pour les produits textiles exportés vers les États-Unis.

Ainsi, les exportations de textile de 38 pays africains vont-elles bénéficier de dérogations tarifaires et de quotas supplémentaires, moyennant certaines conditions concernant la règle d'origine : les matières premières utilisées doivent provenir du pays exportateur ou des États-Unis. Cependant, la version initiale de l'AGOA prévoit que les bénéfices qui en résultent ne seront maintenus que jusqu'en 2004¹³⁴. Ceci va mettre en exergue la question de l'effritement de la position concurrentielle des entreprises travaillant uniquement sur le marché américain face à d'autres pays — notamment la Chine. Cette prédiction a amené à la prolongation dudit accord : une première fois jusqu'en 2008, puis une deuxième fois jusqu'en 2015¹³⁵.

Il est intéressant de noter que le succès de certaines zones franches de l'Afrique subsaharienne — notamment dans le secteur textile/habillement — dépend de l'AGOA du fait que les exportations bénéficiaient d'un accès plus facile sur le vaste marché des États-Unis. Dans ce contexte, l'île Maurice est une bonne illustration d'un cas de succès des zones franches¹³⁶.

De même, suite à la convention de Lomé, puis à l'Accord de Cotonou, les zones franches caribéennes et africaines — fortement spécialisées dans le secteur du textile —, bénéficient

¹³⁴ Grâce à cette loi, les exportations, vers les États-Unis, de certains pays africains comme le Kenya, le Lesotho, Madagascar, l'île Maurice et l'Afrique du Sud ont augmenté de 66 % entre 1999 et 2001. En 2003, l'Afrique a exporté pour 1,2 milliard de dollars de vêtements et de textiles aux États-Unis, soit un bond de 50 % par rapport à l'année précédente. Voir aussi Mutume Gumisai, « Textile : la perte de débouchés coûte des emplois à l'Afrique. Diversification et productivité sont indispensables à la reprise économique », *Afrique Renouveau*, Vol. 20#1 (avril 2006), à la p.18, en ligne : <<http://www.un.org/french/ecosocdev/geninfo/afrec/vol20no1/201-textiles.html>> (date d'accès : 6 mars 2006)

¹³⁵ Jean Raphaël Chaponnière et Serge Perrin, « Le textile tunisien et le défi de la libéralisation. Quel rôle pour l'investissement direct étranger? », Agence française de développement (2005), à la p.30, en ligne : <<http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/myjahiasite/users/administrateur/public/publications/notesetdocuments/ND-16.pdf>> (date d'accès 3 novembre 2007)

¹³⁶ Pierre Dinan, *La zone franche textile-habillement : Ombres et lumières*, 16 août 2001, en ligne : <<http://www.dcdm.biz/News/INDEX.ASP>> (date d'accès : 6 mars 2006)

de l'accès libre au marché européen accordé aux pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP)¹³⁷.

Cependant, il faut noter que certains accords commerciaux régionaux contiennent des dispositions d'élimination progressive des ZFIE, de même que des systèmes de ristourne des droits de douane et ce, pour éviter tout contournement. Ceci a pour conséquence de limiter les avantages des accords commerciaux régionaux dans leurs interactions avec les ZFIE¹³⁸.

1.5 Bilan des zones franches industrielles d'exportation

Le processus de mise en place d'une ZFIE conduit un État à une analyse systématique et approfondie des coûts et attentes prévisibles. Certes, le succès des zones franches dépend essentiellement du volume des investissements privés que celles-ci peuvent attirer. Les investissements, quant à eux, dépendent de plusieurs facteurs, comme les perspectives de profit offertes par la ZFIE; ils dépendent, dans une certaine mesure, de facteurs extérieurs : la situation de l'économie du pays d'accueil, la situation de l'économie mondiale, et la disponibilité des financements sur le marché financier international¹³⁹.

Dans cette optique, l'on peut constater une certaine divergence au niveau des résultats de l'apport d'une zone franche donnée, selon qu'elle se situe dans un pays développé ou dans un

¹³⁷ *Supra* note 56 à la p. 14.

¹³⁸ En 2001, le gouvernement mexicain a entamé une réduction progressive des exonérations de droits à l'importation dont bénéficiaient les entreprises des maquiladoras exportant vers les États-Unis. Cette procédure avait pour dessein de se conformer à l'Article 303 de l'ALENA qui dispose : « Sauf disposition contraire du présent article, aucune des Parties ne pourra rembourser les droits de douane perçus, ni remettre ou réduire les droits de douane à percevoir, à l'égard d'un produit importé sur son territoire et qui est : a) réexporté vers le territoire d'une autre Partie, b) utilisé comme matière dans la production d'un autre produit réexporté vers le territoire d'une autre Partie, ou c) substitué à un produit identique ou similaire utilisé comme matière dans la production d'un autre produit réexporté vers le territoire d'une autre Partie, d'un montant qui dépasse soit le montant des droits perçus ou à percevoir au moment de l'importation, soit le montant des droits perçus par une autre Partie lorsque le produit est réexporté vers son territoire, selon le moins élevé de ces montants. »

¹³⁹ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 25.

pays en voie de développement¹⁴⁰. En effet, dans les pays développés, « la zone franche n'est qu'un instrument parmi d'autres de la politique d'aménagement du territoire et surtout de lutte contre le chômage »¹⁴¹.

Parallèlement, dans les pays en voie de développement, l'établissement d'une zone franche apparaît comme un espace où l'État renonce à ses compétences; toutefois, on peut également penser que la zone franche constitue le pari de l'État vis-à-vis du marché, un pari sur l'avenir, pour réaliser ses objectifs supposés être d'intérêt général. D'où l'idée que l'État attend de la zone franche un supplément de souveraineté qui va se traduire par une promotion d'intérêt général, une promotion de son développement économique en termes de création d'emplois, de gain en devises étrangères, d'aménagement plus équilibré de son territoire, ainsi que du transfert de technologie¹⁴².

Dans cet ordre d'idées, les pays hôtes cherchent généralement à développer une véritable structure industrielle par le biais des ZFIE et ce, face à l'investisseur étranger qui n'a qu'une seule préoccupation : baisser les coûts de production en profitant d'une main-d'œuvre abondante bon marché. C'est pourquoi, outre la générosité des incitations fiscales et douanières offertes, les coûts et la productivité de la force de travail sont considérés comme des facteurs décisifs qui entrent directement en ligne de compte dans le choix de l'implantation dans une zone franche.

Ainsi, peut-on dire que la spécificité des zones franches résulte d'une convergence d'intérêt : de nombreux pays en développement se sont convertis à une politique de croissance par l'exportation et ils ont cherché à attirer des investissements étrangers; en même temps, les entreprises des pays industrialisés produisant des biens exigeants en main-d'œuvre ont

¹⁴⁰ Lorot et Schwob, *supra* note 13 aux pp.32-33.

¹⁴¹ *Ibid.* à la p.33.

¹⁴² Johary Ravaloson, *supra* note 65 à la p.11.

localisé une proportion croissante de leurs activités dans les pays en voie de développement afin de réduire les coûts inhérents à leurs activités¹⁴³.

Quoique les objectifs en termes de création d'emplois et d'investissement aient été parfois atteints, l'impact des zones franches en termes de développement reste mitigé, qu'il s'agisse des gains en devises ou du transfert de technologie et de savoir-faire¹⁴⁴. S'ajoute à cela le faible degré d'intégration des zones franches dans l'économie domestique¹⁴⁵.

En outre, certaines limites peuvent entraver la performance d'une zone franche. D'un côté, elles concernent les coûts extrêmement élevés d'aménagement et de mise en place des ZFIE — engagement de dépenses importantes pour l'aménagement des terrains, la construction des locaux, des infrastructures, etc. D'un autre côté, il peut s'agir de la surenchère¹⁴⁶ entre les pays dotés de zones franches, effectuée par le biais des subventions et des encouragements accordés, qu'ils soient fiscaux ou financiers¹⁴⁷. Ces facteurs vont nécessairement influencer la rentabilité des ZFIE du fait que les revenus tirés de ces zones seront, dans la plupart des cas, insuffisants pour couvrir les frais d'établissement et d'exploitation ainsi que l'amortissement des dépenses publiques¹⁴⁸.

S'ajoute également à cela la question de l'économie à deux vitesses, soit les zones franches et le reste du pays. En effet, soucieux de protéger leur industrie nationale, les pays en voie de développement ont interdit aux investisseurs étrangers de vendre leurs produits sur le marché local. Cette stratégie a éliminé tout effet concurrentiel entre les produits nationaux et les

¹⁴³ *Ibidem*.

¹⁴⁴ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 144.

¹⁴⁵ Pour une entreprise, l'objectif principal d'un investissement dans une zone franche est, la plupart du temps, de bénéficier d'exonérations des droits de douane à l'importation. De même, les zones franches sont souvent spécialisées dans l'assemblage de composants et de sous-ensembles largement inaccessibles aux sous-traitants domestiques.

¹⁴⁶ *Supra* note 22 à la p. 10.

¹⁴⁷ Les encouragements destinés à attirer les investissements étrangers sont souvent qualifiés de manque à gagner pour le pays d'accueil.

¹⁴⁸ Pour faire face à cette situation, avant de décider l'installation de ZFIE, chaque pays doit faire l'évaluation des coûts liés à la construction, ainsi qu'une estimation de la rentabilité de la zone en tenant compte de l'efficacité des avantages accordés.

produits fabriqués dans les zones franches et, par conséquent, induit le maintien de l'industrie nationale à un niveau de développement dépassé. Cette situation est loin d'être résolue même si, au début, les partisans de ce type de zones ont prétendu que les incitations pourraient être supprimées au bout de quelques années, et que l'enclave pourrait alors être intégrée au reste du pays¹⁴⁹.

1.6 Les expériences significatives

Différentes expériences de zones franches ont influencé les expériences des autres pays et ce, soit par leurs succès, soit par l'importance de leurs volumes (volume d'investissement, taux d'emplois, taux d'exportation, etc.), ou encore par la spécificité de leurs mécanismes.

Dans ce cadre, nous allons détailler ci-après quelques cas pour illustrer la situation.

1.6.1 Les maquilas/maquiladoras (Mexique)

Les maquiladoras sont généralement définies comme des « usines d'assemblage de propriété industrielle étrangère qui emploient de la main-d'œuvre à bon marché pour monter des produits finis destinés à l'exportation à partir de pièces fabriquées à l'étranger »¹⁵⁰. Le système de maquiladoras est introduit dès la moitié des années 1960 (1965)¹⁵¹ en vue de lutter contre le chômage. L'idée de départ était d'inciter les entreprises américaines à construire des usines de montage et d'assemblage le long de la frontière au nord du Mexique¹⁵². Généralement, les maquiladoras sont des usines de production hors douane permettant aux entreprises étrangères — généralement américaines — d'importer des marchandises qui seront ensuite transformées ou assemblées en usines, en vue d'être ultérieurement réexportées.

¹⁴⁹ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 144.

¹⁵⁰ « Rapport spécial sur l'ALENA », Revue *Equis*, Mexico, 1992.

¹⁵¹ *Ibid.*

¹⁵² Goldsmith, *supra* note 79.

La spécificité de ces zones réside dans leur croissance rapide et dans l'importance du nombre d'emplois créés. Elles ont modernisé leurs moyens de production, ce qui leur permet de commencer à se lancer dans des activités de productions intégrées tout en abandonnant progressivement leurs aspects d'usines de montage¹⁵³.

1.6.2 Les zones franches américaines : *foreign trade zone*

Les zones franches américaines ont vu le jour en 1934 avec le *Foreign Trade Zone Act*. Toutefois, il a fallu attendre jusqu'en 1970 pour voir naître de véritables zones franches.

Ces zones, déclarées en dehors du territoire douanier des États-Unis pour l'application des droits de douane, visent à offrir un régime douanier spécial à des entreprises américaines. En effet, les marchandises y entrant ne sont soumises à aucun droit de douane à moins qu'elles ne pénètrent ensuite sur le territoire douanier des États-Unis. Dans le contexte américain, on trouve deux sortes de zones franches (*foreign trade zones*), décrites ci-après¹⁵⁴.

1.6.2.1 La General Purpose Zone (GPZ)

Nommées *General Purpose Zone* (GPZ), ces zones sont définies comme étant :

An area located within the U.S. that is treated as if it were outside the U.S. by customs. This peculiar arrangement is designed to let foreign goods enter the zone from abroad without being immediately subject to U.S. duties. Import tariffs apply only when items leave the zone and enter the U.S. If material is re-exported, it is not subject to any U.S. customs duties at all¹⁵⁵.

¹⁵³ Fortin, *supra* note 23 aux pp. 240-241.

¹⁵⁴ Ibid. à la p. 242.

¹⁵⁵ Tom Dulaney, cité dans Guy St-Onge, *Commerce international et zones franches américaines*, Montréal, Agence d'Arc, 1990 à la p. 48.

Ces zones diffèrent des zones franches traditionnelles¹⁵⁶ dans le sens où elles n'ont pas l'obligation d'exporter leurs produits à l'extérieur du pays. Elles peuvent donc les écouler sur le marché local et c'est à ce moment-là que ces produits seront soumis aux droits de douanes et aux quotas du pays.

1.6.2.2 Les Subzones (Special Purpose Zones)

Ces zones sont créées lorsque la zone franche conventionnelle ne répond plus aux exigences de futurs utilisateurs — en l'occurrence une grosse entreprise. Ainsi, va-t-on créer une autre zone adjacente à la zone franche conventionnelle pour servir les intérêts exclusifs d'une grosse entreprise ou d'une multinationale¹⁵⁷.

1.6.3 Les zones économiques spéciales en Chine

Vers la fin des années 1970, et avec la prise de pouvoir par le parti communiste, la Chine décida de s'ouvrir au monde. Pour cela, elle instaura pour la première fois une politique économique internationale autorisant les investissements étrangers en territoire chinois et ce, dans quatre zones économiques spéciales (ZES). Cela avait pour but de stimuler le développement économique et technologique de certaines régions du pays¹⁵⁸. Ces zones étaient conçues sur le même modèle qu'une zone franche traditionnelle, excepté qu'à l'origine, elles étaient franchement moins libérales. On retrouve ce type de zones dans les pays ayant une histoire communiste, comme la Hongrie et d'autres pays de l'Est¹⁵⁹.

¹⁵⁶ Les zones franches traditionnelles ont deux caractéristiques : leur caractère d'enclaves ayant un statut qui ne s'étend pas à l'ensemble du territoire national, et la nécessité pour les entreprises qui sont installées d'exporter leurs productions.

¹⁵⁷ Fortin, *supra* note 23 à la p. 243.

¹⁵⁸ George Crane, *The political economy of China's special economic zones*, Armonk, New York, 1990 à la p.3.

¹⁵⁹ Sahraoui, *supra* note 12 à la p. 9.

La spécificité de ces zones est qu'elles ne sont pas de simples parcs industriels; ce sont en fait des villes ou des régions entières comprenant l'ensemble des caractéristiques habituelles : zones résidentielles et commerciales, équipements de loisirs, moyens de transport, établissements d'enseignement, équipements de santé, autres services sociaux. Ces zones, séparées physiquement du reste du pays, ont pour objectif de promouvoir l'investissement, mais elles constituent aussi des laboratoires d'idées et d'expérimentations de différents modèles économiques pour la Chine. Cela a pour objectif de tester l'économie de marché de manière contrôlée, en vue de l'étendre ultérieurement à d'autres parties du pays si cela est jugé souhaitable¹⁶⁰. Progressivement, les zones économiques spéciales, caractérisées par leur capacité importante de main-d'œuvre (30 millions de personnes) tout comme par le volume d'investissements et d'exportations¹⁶¹, se sont multipliées à travers le pays, entraînant alors un vaste mouvement de délocalisation d'entreprises des zones franches du monde entier vers les zones chinoises¹⁶².

1.6.4 Les zones franches en Afrique

Sur le continent africain, les premières zones franches sont apparues vers les années 1970. Cependant, pour la majorité des pays, le bilan de ces zones était négatif plutôt que prometteur. Les difficultés sont largement imputables aux troubles sociopolitiques et économiques qu'a connus la majorité des pays. En effet, l'instabilité politique et économique subie par certains pays du continent africain a pour effet d'apeurer les investisseurs étrangers. À titre d'exemple, en 1990-1992, le Togo a connu une grave crise socio-économique entraînant un ralentissement considérable de la croissance des entreprises exportatrices. Durant cette crise, les entreprises étrangères ne voulaient plus envisager le Togo comme un

¹⁶⁰ *The challenge of free economic zones in Central and Eastern Europe : international perspectives*, New York, Centre de documentation des Nations Unies, 1991 à la p. 66.

¹⁶¹ Singa Boyenge, *supra* note 52.

¹⁶² Sur les zones franches en Chine : Voir Fu Xiaolan et Gao Yuning, *Les zones franches d'Exportation en Chine : une étude*, Rapport présenté au Bureau International du Travail, 31 juillet 2007, en ligne : ILO <<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/download/epzchina.pdf>> (date d'accès : 9 septembre 2007).

pays où potentiellement investir¹⁶³. La situation est semblable pour tous les pays africains confrontés à des guerres civiles.

Les raisons principales de l'échec des zones franches résident dans le poids excessif de la bureaucratie (procédures douanières, délais d'obtention des autorisations très longs, etc.), une mauvaise planification (le mauvais choix de l'emplacement : dans des régions éloignées des ports ou des aéroports), des réglementations du travail rigides et contraignantes (obligation des entreprises à embaucher un nombre déterminé d'employés), des restrictions de la propriété foncière et un nombre excessif de documents exigés. Par exemple, en Égypte, la demande de statut de zone franche pouvait atteindre 40 pages jusqu'à une date récente, et le délai de réponse était compris entre 12 et 24 mois¹⁶⁴.

Pour certains pays, les zones franches n'ont jamais décollé; c'est le cas du Zaïre, du Sénégal ou du Liberia. Pour d'autres, elles ont connu un démarrage positif, pour par la suite subir une stagnation, comme dans le cas du Togo, du Cap Vert, de la Namibie, du Cameroun, du Ghana et du Kenya¹⁶⁵.

Néanmoins, quelques pays ont fait exception : l'île Maurice, Madagascar, ainsi que les pays du Nord de l'Afrique qui ont développé des zones franches performantes dans le secteur du textile que nous allons aborder dans le cadre du deuxième chapitre.

¹⁶³ Vincent Okana, *Zone Franche togolaise*, Marchés nouveaux : Togo-Cap sur l'an 2000, en ligne : <<http://www.montogo.com/pages/zonefranche.php>> (date d'accès : 6 mars 2006)

¹⁶⁴ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 44. Voir aussi Basile et Germidis, *supra* note 5 à la p. 28.

¹⁶⁵ Christian De Brie, « L'Afrique dans le circuit mondial des zones franches », *Le Monde diplomatique* (mars 1996), en ligne : <<http://www.monde-diplomatique.fr/imprimer/5331/5c4cc9b87d>>. Voir aussi Banque Mondiale, « Les zones franches industrielles en Afrique subsaharienne », *FINDINGS* no.193, octobre 2001, en ligne : Banque Mondiale <<http://www.worldbank.org/afr/findings/french/193.pdf>>. Voir également Théron, *supra* note 6 à la p.34.

CHAPITRE II

LE SECTEUR DU TEXTILE DANS LES ZONES FRANCHES DES PAYS DE L'AFRIQUE DU NORD

2.1 Titre introductif

Les zones franches se sont multipliées partout dans le monde. On trouve plusieurs exemples dans certains pays arabes¹⁶⁶ et africains tels que l'Égypte¹⁶⁷, la Jordanie¹⁶⁸, les Émirats Arabes¹⁶⁹ Unis, Madagascar¹⁷⁰ et l'île Maurice (voir annexe A, tableau C).

¹⁶⁶ Certains pays arabes, surtout les pays voisins d'Israël comme l'Égypte et la Jordanie, connaissent une autre forme de zones industrielles appelées zones industrielles qualifiées (*Qualifying Industrial Zones*). Ces zones ont vu le jour dans le cadre des Accords de paix entre Israël et ses voisins arabes sous l'égide des États-Unis. Les produits de ces zones bénéficient d'un traitement préférentiel sur le marché des États-Unis. Ces zones se différencient des zones franches d'exportation par le fait que les biens et services qui y sont produits ne sont exemptés de droit de douane et ne feront l'objet d'aucun quota à l'entrée sur le marché des États-Unis à condition qu'ils incluent au moins certaines valeurs ajoutées israéliennes. En ligne :

<<http://www.ubifrance.fr/download/download.asp?cleautonomy=2571895>> (date d'accès : 9 mai 2006)

¹⁶⁷ La Loi 8/1997 sur les garanties et la promotion de l'investissement fournit aussi un cadre pour les zones franches. Celles-ci existent en Égypte depuis 1970. Neuf sont actuellement en place et deux sont en cours de développement. En ligne:

<http://www.missioneco.org/Egypte/documents_new.asp?V=5_PDF_128584-10k> (date d'accès : 9 mai 2006). Voir aussi, en ligne : Egypte State Information Service

<<http://www.us.sis.gov.eg/Ar/Pub/yearbook/year2005/110102000000000017.htm> - 20k> (date d'accès : 9 mai 2006)

¹⁶⁸ Loi n° 32-1984 sur les zones franches, en ligne : < <http://www.free-zones.gov.jo/arabic/law/LawLink.aspx>>

¹⁶⁹ Loi n° 1 - 1979 sur l'Industrie et la promotion de l'investissement.

Sur les zones franches aux EAU : <<http://www.alamuae.com/uae/showtopics-679.html>> (en arabe)

Voir aussi, en ligne : <<http://www.silvertrade.ch/pdf/zonesfrancheseau.pdf>> (date d'accès : 9 mai 2006)

¹⁷⁰ Loi n° 89-027 du 29 décembre 1989 relative au régime de zone franche industrielle à Madagascar, J.O., 2 janvier 1990 à la p.28, modi. par Loi n° 91-020 du 12 août 1991 instituant un régime de zone franche, J.O., du 13 août 1991, à la p.1243, en ligne : <<http://www.justice.gov.mg/actus/zonel.htm>>

Dans le cadre de notre recherche, nous allons nous limiter aux seuls pays du Maghreb Arabe, tel qu'institué par l'UMA (Union du Maghreb Arabe)¹⁷¹, créée à Marrakech (Maroc), le 17 février 1989, lors d'une réunion des chefs d'États d'Algérie, de Libye, de Mauritanie, du Maroc et de Tunisie¹⁷². Cependant, vu l'absence d'expériences significatives en ce qui concerne les zones franches d'exportation en Libye et en Mauritanie, vu la renonciation des autorités algériennes à la création des zones franches¹⁷³ et vu que les résultats obtenus étaient en deçà des attentes¹⁷⁴, nous allons limiter notre champ d'intérêt aux seuls pays de la Tunisie et du Maroc.

2.1.1 Aperçu géographique et caractéristiques économiques

Les pays du Nord de l'Afrique se caractérisent par leur position géographique avantageuse. Situés en plein cœur de la Méditerranée et au carrefour de l'Afrique, de l'Asie et de l'Europe,

¹⁷¹ Site de l'Union du Maghreb Arabe, en ligne : UMA <<http://www.maghrebarabe.org/fr/uma.cfm>> (date d'accès : Le 9 mai 2006)

¹⁷² Plusieurs points communs ont rendu possible cette union, dont notamment l'histoire, la langue, la religion et la proximité des principales capitales européennes. Ces pays s'attachent à réaliser leur intégration en cherchant à réaliser une zone de libre-échange, une union douanière et une union économique.

Dans le cadre de la mise en œuvre de ce projet d'intégration, les décideurs de l'UMA ont mis en place un cadre juridique sous forme d'une série de conventions couvrant tous les domaines économique, sociale et d'infrastructures.

¹⁷³ L'Algérie a promulgué le statut des zones franches par l'Ordonnance n° 03-02 du 19 Joumada El Oula 1424 (correspondant au 19 juillet 2003) relative aux zones franches. Cette ordonnance a été abrogée par la Loi n° 06-10 du 28 Joumada El Oula 1427 (correspondant au 24 juin 2006). Selon les autorités algériennes, l'abrogation de l'Ordonnance de 2003 relative aux zones franches découle en premier lieu des évolutions charriées par l'entrée en vigueur de l'accord de l'association avec l'UE, ainsi que des exigences liées à l'accession de l'Algérie à l'OMC, du fait que les facilités et les mesures incitatives sont offertes tant à travers l'accord d'association avec l'UE qu'au regard des implications du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

¹⁷⁴ M. Kechad, *L'Algérie fait un autre pas vers l'adhésion à l'OMC : Abrogation de l'ordonnance relative aux zones franches*, 2 juin 2006, en ligne : <http://actualite.el-annabi.com/article.php3?id_article=958> (date d'accès : 12 décembre 2007)

Voir aussi Communiqué du conseil des ministres, 8 juillet 2003, en ligne : <<http://www.cg.gov.dz/dossiers/communiques/Conseil%20Ministres/com-cm-08-07-%202003.htm>>

Voir aussi Akli Zerouali, « Zones franches. Elles n'ont pas lieu d'être », *journal El-Watan* (4 avril 2006), en ligne : <http://www.elwatan.com/spip.php?page=article&id_article=39772> (date d'accès : 12 décembre 2007)

certaines pays comme la Tunisie, le Maroc, l'Algérie ou l'Égypte ont profité de leur position pour attirer les capitaux étrangers qui ne cessent de s'accroître d'année en année.

En termes de richesse et de potentialité, les pays du Nord de l'Afrique, forts d'environ 80 millions de consommateurs, apportent une contribution substantielle à la richesse du continent africain. Outre leur ouverture sur la Méditerranée et l'Atlantique, ces pays disposent d'une main-d'œuvre abondante et de plus en plus qualifiée, d'une réserve importante de gaz et de pétrole, d'un secteur minier de fer, de phosphate et de dérivés bien placé au niveau mondial et d'une richesse halieutique générant des recettes considérables¹⁷⁵.

En termes de libéralisation des échanges, les pays de l'UMA se placent parmi les pays les plus ouverts en Afrique. Certains pays ont entrepris des actions visant à intensifier leurs échanges avec la rive nord de la Méditerranée dans le cadre du processus de Barcelone.¹⁷⁶ De même, depuis 1995¹⁷⁷, la Tunisie et le Maroc ont été les premiers signataires d'accords d'association avec l'Europe devant déboucher sur l'instauration, en 2010, d'une zone de libre-échange¹⁷⁸.

Sur l'axe arabo-méditerranéen, deux pays de l'UMA — en l'occurrence la Tunisie et le Maroc — ont signé avec la Jordanie et l'Égypte un accord de partenariat visant à mettre en place une zone de libre-échange¹⁷⁹.

¹⁷⁵ Habib Boulares, Communication du Secrétaire général de l'Union du Maghreb Arabe à l'occasion de la première édition du Forum Économique sur l'Afrique, Genève, 7-8 juin 2004, en ligne : <<http://www.maghrebarabe.org/download/fr/forumeconomiquesurlafrique.pdf>> (date d'accès : 9 mai 2006). Voir aussi Rapport sur la Consultation de l'Afrique du Nord, Alexandrie, Égypte, 14-16 décembre 2004, en ligne : <<http://www.commissionforafrica.org/english/consultation/africa-reports/northcivilsociofinrepfrench.pdf>> (date d'accès : 9 mai 2006).

¹⁷⁶ Il a pour objectif de promouvoir la coopération bilatérale, multilatérale et régionale entre l'Union européenne et les 12 pays partenaires de la Rive-Sud de la Méditerranée.

¹⁷⁷ Cette année marque le début des accords d'association euro-méditerranéens (voir annexe B, tableau E).

¹⁷⁸ L'Union européenne est le principal partenaire commercial de la région du Nord de l'Afrique, avec une moyenne de 70 % des échanges commerciaux avec trois pays qui sont la Tunisie, l'Algérie et le Maroc.

¹⁷⁹ Connu sous le nom d'accord d'Agadir.

Trois pays de l'UMA ont déjà adhéré à l'Organisation Mondiale du Commerce : la Tunisie, le Maroc et la Mauritanie¹⁸⁰.

À un autre niveau, on constate que les codes des investissements des pays d'Afrique du Nord accordent un traitement privilégié à l'investissement direct étranger quant à son établissement ou à son traitement. En Tunisie, le code des investissements consacre la liberté d'investir jusqu'à 100 % du capital des projets, à l'exception des activités de services non totalement exportatrices et en matière d'appropriation des terres agricoles. De même, l'investisseur étranger peut librement choisir la forme juridique de l'investissement qui lui convient : zone franche pour les productions totalement exportatrices ou régime de droit commun pour les activités partiellement ou non exportatrices. Il existe également de nombreux avantages fiscaux pour les entreprises étrangères, notamment la liberté du transfert des bénéfices et dividendes depuis 1992, date de la convertibilité du dinar¹⁸¹.

Au Maroc, la Charte des Investissements d'octobre 1995 prévoyait une large politique d'ouverture et d'incitation à des investissements étrangers. Les sociétés étrangères peuvent désormais se prévaloir de la liberté d'établissement et d'exercice d'une activité commerciale, lequel droit a été restreint aux sociétés nationales pendant plus de vingt ans dans le cadre du Dahir marocain¹⁸².

En Algérie, le nouveau code d'investissement de 1993 accorde plusieurs avantages fiscaux et financiers aux investisseurs étrangers et nationaux. Ce code prévoit deux régimes : un régime

¹⁸⁰ L'Algérie est dans la phase de négociations, alors que la Libye n'a pas encore entamé les pourparlers en vue de son adhésion.

¹⁸¹ Lamethe, *supra* note 114. Voir aussi Farhat Horchani, « Le Code tunisien des incitations aux investissements », *Journal du Droit International* (1998), aux pp.76-79. Voir aussi Ambassade de France en Tunisie - mission Économique, *Le cadre de l'investissement en Tunisie*, Septembre 2006, en ligne : <http://www.financesmediterranee.com/pdf/pays/FM_Tunisie_CadreInvestis.pdf>. Voir aussi Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 aux pp. 126-128.

¹⁸² Lamethe, *Ibide*.

général et des régimes particuliers de faveur pour les zones franches et pour certains investissements¹⁸³.

Dans le même cercle, on trouve l'Égypte, où les participations étrangères ne sont pas limitées. La loi sur les investissements vise en effet à les attirer en leur évitant toute saisie, toute nationalisation et toute mise sous séquestre. En contrepartie, la loi garantit le libre rapatriement des bénéfices et des capitaux¹⁸⁴.

Ces règles d'investissement de faveurs sont généralement communes à la majorité des pays qui cherchent à libéraliser leurs marchés et à assurer leur développement économique. Toutefois, certains pays font exception, comme la Libye où les garanties offertes aux investisseurs étrangers sont faibles, du fait que les sociétés étrangères sont autorisées à créer des filiales seulement dans certains domaines d'activité — conformément au règlement sur l'investissement. De même, la participation étrangère ne peut être que minoritaire¹⁸⁵.

S'agissant du cas de la Tunisie, dès le début des années 1970, le gouvernement tunisien s'est lancé dans une réorientation de la politique du développement industriel du pays par la relance des investissements et la promotion des exportations.¹⁸⁶ En effet, la stratégie du gouvernement est fondée sur la création d'emplois, alors que les autorités tunisiennes considéraient que le marché national ne permettait pas d'en créer suffisamment. L'emphase a été mise sur la production dans le but d'exporter, ce qui représentait le meilleur moyen de pallier le taux de chômage élevé. C'est dans cette perspective que la Tunisie a élaboré un système de zones franches. « Entre 1972 et fin août 2001, 2483 entreprises ont été créées dans le secteur totalement exportateur, employant 232 743 personnes [...] essentiellement concentré dans le secteur du textile, soit 71,3 % »¹⁸⁷. En effet, le secteur manufacturier a

¹⁸³ *Ibidem.*

¹⁸⁴ *Ibidem.*

¹⁸⁵ *Ibidem.*

¹⁸⁶ Cette période est marquée par la fin de l'expérience socialiste qu'a connue le pays après l'indépendance et la désignation d'un nouveau gouvernement par le président Bouguiba.

¹⁸⁷ Bruno Caron, *Exporter en Tunisie*, Collection Essentiel d'un marché, Paris, Éditions UbiFrance, 2005 à la p.119.

grandement profité de la mise en place d'un système de zones franches d'exportation, ce qui a participé au développement économique du pays. Cependant, la chaude lutte offerte dans ce secteur fait en sorte qu'un ralentissement des activités manufacturières est observé depuis quelques années, aux dépens d'autres secteurs plus dynamiques tels que les nouvelles technologies de l'information et de la communication, les services financiers, le transport et les services de santé¹⁸⁸.

2.1.2 Le secteur du textile en Afrique du Nord

Le secteur du textile est l'un des secteurs ayant retenu l'attention au cours des négociations de l'Uruguay Round en raison de son haut niveau de protectionnisme, symbolisé par l'Accord multifibre. Ce dernier constitue en tant que tel une entorse aux dispositions du GATT¹⁸⁹.

Il est à noter aussi que le volume des échanges internationaux dans le secteur du textile et des vêtements est en perpétuelle progression (voir annexe A, tableaux E). En effet, la valeur des exportations mondiales de textile et vêtements est passée de 95 milliards USD, dès le début des années 1980 à 332 milliards USD au début des années 2000¹⁹⁰.

Pour les pays en voie de développement, le secteur textile représente l'un des principaux moteurs de l'industrialisation de leurs économies, il est la composante majeure de leur stratégie économique. La prééminence de ce secteur tient à l'abondance des facteurs de production nécessaires au démarrage d'une industrie textile dont disposent ces pays¹⁹¹.

¹⁸⁸ Engman, Onodera et Pinal, *supra* note 1 à la p. 8. Voir aussi Caron, *ibidem*. Voir aussi Roger Del Rio et Christine Boissaire, *S'implanter en Tunisie*, Paris, Édition UBIFRANCE, 2004.

¹⁸⁹ Domonique Jacomet, *Le textile-Habillement : Une industrie de pointe!*, Economica, 2^e édition, 1988 à la p. 137.

¹⁹⁰ Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, *Le commerce international. Théories, politiques, et perspectives industrielles*, 2^e édition, Presses de l'Université du Québec, 2000, aux pp.704-721.

¹⁹¹ Jacomet, *supra* note 189 à la p. 79. Voir aussi Riad Meddeb, *les entreprises multinationales dans l'industrie du textile-habillement en Tunisie : l'impact économique et social*, Document de travail n° 82, Genève, BIT (28 octobre - 1^{er} novembre 1996), à la p. 2.

Le secteur du textile est à l'origine de plus de 40 % des exportations manufacturières au Bangladesh, en République Dominicaine, en Égypte, à Haïti, en Jordanie, à Madagascar, au Maroc, en Tunisie, à l'île Maurice, au Pakistan, au Sri Lanka et en Syrie¹⁹² (Tableau 2.1).

Tableau 2.1 Principaux exportateurs de textile/habillement vers l'Union européenne (en MDS d'US \$)¹⁹³

Rang	1990	1995	2000	2003
1	Hong Kong (12,6)	Chine (12,4)	Chine (15,7)	Chine (19,2)
2	Turquie (9,9)	Turquie (11,2)	Turquie (11,2)	Turquie (14,2)
3	Chine (9,9)	Hong Kong (8,9)	Hong Kong (6,5)	Roumanie (7,2)
4	Yougoslavie (8,3)	Tunisie (6,1)	Tunisie (5,4)	Bangladesh (6,1)
5	Maroc (5,5)	Maroc (5,7)	Bangladesh (5,4)	Tunisie (5,4)
6	Tunisie (5,1)	Pologne (5,6)	Roumanie (5,4)	Maroc (4,9)
7	Inde (4,8)	Inde (5,6)	Maroc (5,0)	Inde (4,6)
8	Corée du Sud (4,0)	Roumanie (3,4)	Inde (4,2)	Hong Kong (4,0)
9	Autriche (3,1)	Bangladesh (3,4)	Pologne (3,8)	Pologne (2,9)
10	Thaïlande (3,0)	Indonésie (3,2)	Indonésie (3,8)	Indonésie (2,6)

Source : Eurostat

Par l'analyse de ce tableau, on observe la forte présence des secteurs textile tunisien et marocain sur le marché européen, même aux dépens des pays émergents asiatiques de la première génération (Corée du Sud, Hong Kong). Ces secteurs n'arrivent toutefois pas au niveau de présence chinoise ou turque, ou même à celui des nouveaux pays émergents de l'Europe de l'Est comme la Roumanie. Parallèlement, pour ce qui est de l'Union européenne, les pays originaires de l'IDE dans le secteur du textile/habillement sont essentiellement la France, l'Italie et l'Allemagne, qui absorbent la majorité des exportations du textile des pays maghrébins¹⁹⁴.

¹⁹² Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 à la p. 33.

¹⁹³ Jean-Raphaël Chaponnière, Jean-Pierre Cling et Mohamed Ali Marouani, *Les conséquences pour les pays en développement de la suppression des quotas dans le textile-habillement : le cas de la Tunisie*, DIAL, Document de Travail, DT/2004/16, en ligne : DIAL <http://www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Doc_travail/2004-16.pdf> (date d'accès : 12 décembre 2007)

¹⁹⁴ Caron, *supra* note 187 à la p. 109.

D'emblée, il faut souligner que l'essor de la production de textile/habillement a constitué la première étape du développement industriel depuis la révolution industrielle anglaise au début du XIX^e siècle. L'exemple anglais a été suivi par d'autres pays européens, ainsi que par d'autres pays émergents asiatiques depuis le siècle dernier.¹⁹⁵ Cependant, dès les années 1950, l'essor des exportations asiatiques de textile/habillement a suscité une réaction de protection de la part des pays industrialisés, qui ont alors imposé des mesures de limitations concernant les exportations dans le cadre de l'Accord multifibre (AMF) signé en 1974.¹⁹⁶

Le secteur du textile et de l'habillement est composé de deux industries distinctes : d'un côté, l'industrie textile, qui produit les tissus avec ses différentes étapes¹⁹⁷ — préparation des matières, filature, tissage ou tricotage, ennoblissement —; d'un autre côté, l'industrie de confection/habillement qui couvre la confection d'articles d'habillement, d'ameublement et de textiles à usage technique¹⁹⁸. L'industrie du textile, plus intensive en capital, est localisée dans des zones offrant un environnement industriel très structuré et des ressources en main-d'œuvre qualifiée. Par contre, l'industrie de confection constitue une activité à coût d'investissement faible, relativement peu concentrée et très sensible — au moins en ce qui concerne la production de masse — aux coûts de la main-d'œuvre non qualifiée¹⁹⁹.

Traditionnellement, les exportations de textile dépassent de loin celles des vêtements, mais on constate un renversement de l'importance relative des exportations du textile au profit des

¹⁹⁵ *Supra* note 56 à la p. 3.

¹⁹⁶ L'Accord multifibre assure en quelque sorte la succession du Traité sur le coton : « Traité sur les produits à base de coton » qui a été en vigueur entre 1961 et 1973. Ce traité visait en théorie à favoriser et à assouplir les échanges internationaux en éliminant les obstacles au commerce; il a assujéti de nombreuses autres fibres dont les synthétiques et végétales aux mêmes restrictions et quotas sur l'exportation et l'importation que pour le coton. Il s'agit d'une tactique protectionniste des pays développés envers les pays en voie de développement par l'imposition de quotas sur les importations. Ce traité était bien évidemment contraire aux règles de la juste concurrence, du commerce et des tarifs énoncées dans l'Accord général sur le commerce et les tarifs. Pour justifier ces dérogations au GATT, il était à l'origine prévu que ce traité serait d'une durée temporaire, afin de permettre aux pays industrialisés d'adapter leur production de textile face aux importations massives des pays en développement. Il resta en vigueur jusqu'en 1994.

¹⁹⁷ Jacomet, *supra* note 189 aux pp. 7-17.

¹⁹⁸ Hatem Fabrice, dir., *La filière textile confection dans la région euroméditerranéenne*, Notes et études, ANIMA no.3, septembre 2004 à la p. 9.

¹⁹⁹ *Ibid.*

vêtements. Ce renversement s'est surtout manifesté au début des années 1990²⁰⁰. Toutefois, on doit noter que cette croissance présente une forte disparité régionale. Alors que le marché du textile s'est vu confiné dans des limites géographiques déterminées²⁰¹ (les grands pays producteurs tels que la Chine, l'Inde, Taiwan, Hong Kong...), celui des vêtements tend, au contraire, à être mondial²⁰².

Le secteur du textile est un pilier des économies des pays du Nord de l'Afrique; il est marqué par des efforts de modernisation et l'arrivée d'investissements étrangers. En effet, il est le principal employeur manufacturier caractérisé par le volume d'emplois créés; ces derniers sont peu qualifiés à cause de la faible productivité de ce secteur. À titre d'exemple, le secteur textile/habillement est un secteur moteur de l'économie tunisienne qui occupe une position stratégique²⁰³. Sa contribution en termes de croissance et d'emploi est en effet considérable : il offre 250 000 emplois, soit 46 % de l'ensemble des emplois de l'industrie manufacturière. Il représente en outre 7 % du PIB, ce qui atteste de sa contribution économique au niveau de l'augmentation spectaculaire des exportations de ce secteur. En effet, en l'espace de 26 ans, les exportations de ce secteur sont passées de 5 millions de dinars (TND) à 4418,2 TND en 2006, représentant 43 % des exportations manufacturières et 28,8 % de l'ensemble des exportations. Ceci a permis d'enregistrer un taux d'accroissement annuel moyen de 14,1 %, alors que ce même taux n'était que de 10,5 %²⁰⁴ pour l'ensemble des industries manufacturières. Avec cette performance, la Tunisie est devenue le cinquième fournisseur de l'UE, avec 5,4 % de parts de marché²⁰⁵. Malgré une légère stagnation, le secteur

²⁰⁰ Nyahoho et Proulx, *Supra* note 190 à la p. 709.

²⁰¹ *Ibidem*.

²⁰² *Ibid.* Voir aussi Jacomet, *supra* note 189 aux p.p. 59-64.

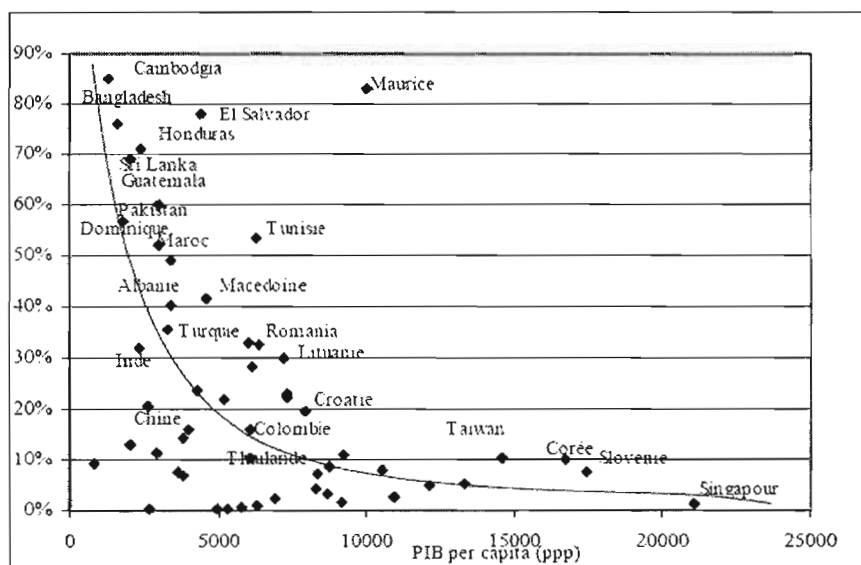
²⁰³ Organisation International du Travail, *L'industrie du textile-habillement en Tunisie : les besoins des chefs d'entreprise et les conditions de travail des femmes dans les PME*, Document de travail SAP 2.77/WP.136, 28 septembre 2000, en ligne : OIT <<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/sector/papers/textile/index.htm>> (date d'accès : 9 mai 2006).

²⁰⁴ Harbaoui Boujemaa, « Les enjeux de la mondialisation pour les pays méditerranéens. Exemple du textile et d'autres secteurs sensibles à la concurrence asiatique : cas du secteur textile-habillement tunisien », *Le Caire*, 10 mai 2005, en ligne : < www.commerce-extérieur.gouv.fr/euromed/doc/lecaire/Harbaouitextile.pdf> (date d'accès : 9 mai 2006)

²⁰⁵ Centre de promotion des exportations de Tunisie, en ligne : CEPEX <www.cepex.nat.tn/site/index.asp?idserv=5&IDArticle=2129> (date d'accès : 6 mars 2006)

textile/habillement reste de loin le premier secteur exportateur de l'industrie manufacturière tunisienne²⁰⁶.

L'industrie du textile est également l'un des piliers de l'économie marocaine. Elle est le premier employeur industriel car elle occupe plus de 200 000 personnes, soit 46 % des salariés du secteur industriel. En 2001, les industries du textile et de l'habillement ont drainé près de 24 % des exportations totales. En 2003, elles représentaient 4 % du PIB national et 36 % des exportations. L'effort d'investissement représente 7,1 % du chiffre d'affaires de la filière²⁰⁷.



Source : à partir de Banque Mondiale et de Chelem Cepii

Figure 2.1 Poids du secteur textile/habillement dans les exportations manufacturières des pays en voie de développement (2000)²⁰⁸

Voir aussi *L'industrie du textile et de l'habillement en Tunisie*, Agence de promotion de l'Investissement extérieur (2006), en ligne : FIPA <www.investintunisia.tn/site/download.php?name=.../document/213.pdf> (date d'accès : 12 février 2007)

²⁰⁶ Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 à la p. 33.

²⁰⁷ Royaume du Maroc, Ministère des Finances et de la Privatisation, Direction des études et de prévisions financières, *Enjeux pour le Maroc du démantèlement de l'AMF* (mai 2005), en ligne : <http://www.finances.gov.ma/depf/publications/en_catalogue/etudes/doc1.pdf> à la p.14. (date d'accès : 12 décembre 2007)

²⁰⁸ Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 à la p. 32.

Les caractéristiques du processus de ce secteur — une activité intensive en main-d'œuvre non qualifiée et une production qui requiert un investissement modeste — expliquent clairement le rôle crucial qu'il joue dans le développement d'un pays²⁰⁹. Ceci explique aussi la domination croissante des pays en voie de développement dans les exportations de textile/habillement au niveau mondial. Cette domination est l'aboutissement d'un phénomène récent : le déplacement de la production et des exportations de produits de textile/habillement des pays riches vers les pays en voie de développement²¹⁰.

2.1.3 Les traités internationaux sur le textile

L'industrie du textile est marquée par les différentes restructurations qu'elle a subies au cours des dernières décennies suite à la montée des pays en voie de développement dans ce secteur. Dans ce cadre, on peut relever différents accords qui ont marqué le commerce du textile et des vêtements²¹¹:

- **1961** Traité sur les produits à base de coton (1961-1973), qui permet aux pays industrialisés d'imposer des restrictions quantitatives sur les importations jugées déstabilisantes en provenance des PVD.
- **1974** Signatures de l'Accord multifibre (AMF), qui inaugure le principe des quotas d'importation accordés par les pays occidentaux aux pays en voie de développement afin de leur garantir une présence sur leurs marchés (1974-1994).
- **1995** Négociation à Marrakech de l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV), qui prévoit trois étapes (en 1998, 2002 et 2005) pour aboutir à la suppression totale des quotas. En novembre 1995, la conférence de Barcelone jette les bases d'un partenariat euro-méditerranéen censé, entre autres choses, accélérer le développement économique de la zone et qui va d'abord profiter au textile (1995-2005).

²⁰⁹ Chaponnière, Cling et Marouani, *supra* note 193 à la p. 5. Voir aussi Nyahoho et Proulx, *supra* note 190 à la p. 711.

²¹⁰ Chaponnière, Cling et Marouani, *ibid.* aux pp. 5-7.

²¹¹ Nyahoho et Proulx, *supra* note 190 à la p. 715. Voir aussi, Université de Laval, « Fin des quotas du textile : drames sociaux en vue », en ligne : ulaval < <http://projetscours.fsa.ulaval.ca/gie-64375/textile/historique.html> >.

- 1^{er} janvier 2005 Fin du système des quotas et libéralisation totale des échanges mondiaux de textile.

2.1.3.1 Traité sur les produits de base du coton

Ce traité, en vigueur entre 1961 et 1973, s'intègre dans le cadre de la libéralisation des échanges commerciaux après la Seconde Guerre mondiale. Suite à ce traité, les pays en développement ont pleinement profité du faible coût de la main-d'œuvre et de la proximité de la matière première afin d'exporter massivement leurs produits, essentiellement dérivés du coton, vers les pays industrialisés. Face aux flux d'importation, et dans le souci de sécuriser leurs marchés, les pays industrialisés ont manifesté leur hostilité face à ce traité, hostilité qui s'est ultérieurement traduite par la signature de nouveaux accords limitant la quantité des exportations de certains pays émergents²¹².

2.1.3.2 Accord multifibre (AMF)

Le système des quotas remonte à 1961, lorsque les États riches ont négocié l'ouverture progressive de leurs frontières aux produits de textiles des pays pauvres afin de sauvegarder leurs industries menacées par les bas salaires pratiqués par les pays en développement²¹³.

L'Accord multifibre est entré en vigueur en 1974. Il concerne le commerce international des services. Il a étendu les restrictions auxquelles étaient déjà assujettis les textiles et vêtements en coton aux produits de laines et à ceux en fibres artificielles. Son objectif était :

²¹² Université de Laval, « Fin des quotas du textile : drames sociaux en vue », *ibid.*, en ligne : ulaval < <http://projetscours.fsa.ulaval.ca/gie-64375/textile/Main.html> >

²¹³ Nyahoho et Proulx, *supra* note 190 aux pp.714-715.

[...] de réaliser, en ce qui concerne les produits de textiles, l'expansion du commerce, l'abaissement des obstacles à ce commerce et la libéralisation progressive du commerce mondial, tout en assurant le développement ordonné et équitable du commerce de ces quotas et en évitant les effets de désorganisation sur des marchés et sur des types de production aussi bien des pays importateurs que des pays exportateurs.²¹⁴

Il avait aussi pour objectif « de favoriser le développement économique et social des pays en voie de développement et d'assurer un accroissement substantiel de leurs recettes provenant de l'exportation de produits textiles, et de leur ménager la possibilité d'avoir une plus grande part du commerce mondial de ces produits »²¹⁵.

Concrètement, l'AMF prévoyait l'imposition des contingents par le biais d'accords bilatéraux ou de mesures unilatérales dans le cas où l'afflux des importations désorganisait, ou menaçait de désorganiser, le marché dans les pays importateurs. La surveillance de la mise en œuvre de l'AMF et la réglementation des différends est assurée par l'Organisme de surveillance des textiles (OST)²¹⁶.

Il s'agit en fait d'une mesure protectionniste d'ordre commercial dans la mesure où avant l'établissement de l'AMF, les pays pouvaient exporter autant de produits qu'ils le désiraient. Cette mesure a permis aux pays en développement de se doter d'un système préférentiel leur permettant d'écouler une partie de leurs marchandises sans crainte de la concurrence²¹⁷.

Dans ce cadre, les pays développés ont limité les exportations des grands producteurs comme la Chine et l'Inde sous prétexte de sécuriser leurs marchés nationaux. Ainsi, les quotas imposés ont-ils garanti l'accès aux marchés des autres pays, surtout ceux des pays en développement à faible revenu, du fait que les importateurs ont été contraints de se fournir auprès des pays qui disposaient des quotas. Les importateurs voient ainsi leurs commandes se

²¹⁴ Bennoune, *supra* note 46 à la p.7.

²¹⁵ *Ibidem*.

²¹⁶ Nyahoho et Proulx, *supra* note 190 à la p.719.

²¹⁷ Nyahoho et Proulx, *ibid.* aux p.714-717.

dispenser dans de nombreux pays pour ne pas dépasser les quotas alloués à chaque pays producteur²¹⁸. En conséquence, de nombreuses zones franches ont été créées partout dans le monde, suite à l'adoption de l'AMF, ce qui a permis aux entreprises migrantes d'obtenir des parts de quotas dans différents pays, conformément à cet accord²¹⁹. Ainsi, à titre d'exemple, les pays riches font transformer en Tunisie, au Maroc, à l'île Maurice ou en République dominicaine des tissus destinés à l'exportation vers l'Union européenne et les États-Unis.

2.1.3.3 L'Accord sur le textile et les vêtements (ATV)

L'Accord multifibre (AMF) est resté en vigueur jusqu'en 1994, pour ensuite être remplacé par l'Accord sur le textile et les vêtements (ATV), lequel est arrivé à terme le 1^{er} janvier 2005, date à partir de laquelle les quotas sont totalement abolis. Cet accord, de nature transitoire, va conserver sa main mise sur le commerce du textile tout en assurant le respect des règles commerciales édictées dans le cadre de l'OMC²²⁰.

L'ATV énonçait les grandes lignes du retour au respect du GATT (OMC à partir de la fin de l'année 1994) et au principe de la juste concurrence selon les règles du marché par la fin des quotas en vigueur. Son application s'étale sur trois phases distinctes, dont la fin de la dernière était prévue pour le 1^{er} janvier 2005, date à laquelle aucun quota ne serait plus en vigueur²²¹. Les trois premières phases concernaient l'intégration des produits suivants : peignés et filés, tissus, articles confectionnés et vêtements. En date du 1^{er} janvier 1995, au moins 16 % du volume des importations de 1990 devaient être intégrés au cadre législatif du GATT. En date du 1^{er} janvier 1998, 17 % seraient intégrés et 18 % en 2002 (Tableau 2.2). Tout le reste devait obligatoirement être intégré et soumis aux principes du GATT avant le 1^{er} janvier 2005²²².

²¹⁸ Voir la sous-section 2.5.2.

²¹⁹ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à ala p. 16.

²²⁰ OMC, Accord sur les textiles et vêtements, en ligne: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/16-tex.pdf>. Voir aussi « Fin des quotas du textile : drames sociaux en vue », *supra* note 212.

²²¹ *Ibid.*

²²² Selon l'Accord sur le textile et les vêtements.

Tableau 2.2 Calendrier de la suppression des restrictions au commerce international dans le secteur du textile/habillement²²³

Date	Volume minimum intégré (%)	Volume minimum cumulé intégré (%)	Taux de croissance des quotas restants (%)
Etape I. (1/1/1995)	16	16	16
Etape II. (1/1/1998)	17	33	25
Etape III. (1/1/2002)	18	51	27
Fin de la période de transition (1/1/2005)	49	100	Intégration totale

2.2 Le cadre général des zones franches en Afrique du Nord

Les pays du Nord de l'Afrique, à l'instar des autres pays du Sud, se sont lancés dans une vague de création de zones franches d'exportation depuis les années 1990. N'étant pas nombreuses, les zones franches créées présentent une certaine ressemblance au niveau des modalités et des mécanismes de fonctionnement. Cette similitude gravite autour d'un environnement favorable pour attirer l'investissement axé sur le secteur du textile.

Les zones franches créées, que ce soit en Tunisie, au Maroc ou en Égypte, s'intègrent dans la politique de libération de l'économie de ces pays et traduisent leurs engagements en faveur d'une dynamisation des exportations.

²²³ Chaponnière, Cling et Marouani, *supra* note 193 à la p. 13. Voir aussi OMC, Discussion Paper no.5 (2004).

2.2.1 Présentation des zones franches

Le survol des zones franches en Afrique du Nord va nous inciter à nous focaliser sur les zones qui ont connu plus de succès et qui ont pu maintenir une tradition significative dans le secteur du textile (annexe A, tableau A).

2.2.1.1 Tunisie²²⁴

En Tunisie, le statut juridique des zones franches existe légalement depuis 1972.²²⁵ C'est dans le cadre de l'encouragement de l'investissement extérieur que la Loi n° 72-38 du 27 avril 1972 a institué le régime de zones franches pour les entreprises exclusivement exportatrices situées sur tout le territoire tunisien. En effet, après plus d'une décennie d'indépendance, les autorités tunisiennes étaient hostiles à la concession d'une partie du territoire national à titre de zones franches industrielles d'exportation, sous motif que cette situation affectait directement la souveraineté de l'État en soustrayant une partie du territoire de son contrôle.²²⁶

Par l'adoption de la Loi n° 72-38, qui stipule dans son article 2 que les entreprises étrangères « peuvent être créées, sous réserve de possibilités de contrôle en tout point du territoire tunisien », on se trouve face à une zone administrative bénéficiant d'un régime d'« extraterritorialité », mais qui n'a aucune délimitation géographique particulière en dehors de l'enceinte de l'entreprise concernée. Il s'agit en fait des « points francs », qui n'ont pas de délimitation géographique autre que celles constituées par les frontières des entreprises exportatrices situées sur tout le territoire de la république. Ainsi, l'investisseur étranger peut-il s'installer partout, sur tout le territoire douanier du pays, et donc pas nécessairement dans une région déterminée.

²²⁴ La Tunisie est bordée au nord et à l'est par la mer Méditerranée; à l'ouest, elle partage une frontière de 965 km avec l'Algérie; au sud-est, elle partage également une frontière de 459 km avec la Libye.

²²⁵ Cette loi a été abrogée par le code d'incitation aux investissements du 27 décembre 1993. Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, J.O., 28 décembre 1993, n° 93 à la p.2174.

²²⁶ Ben Salah, *supra* note 38 aux pp. 142-143.

La Loi n° 72-38 du 27 avril 1972 a été abrogée par le décret-loi n° 85-14 du 11 octobre 1985 portant encouragement des investissements dans les industries exportatrices²²⁷, qui a ensuite été remplacé par la Loi n° 92-81 du 3 août 1992 telle que modifiée par la Loi n° 94-14 du 31 janvier 1994 et la Loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001, qui institue les parcs d'activités économiques et les avantages fiscaux liés. C'est dans le cadre de cette loi que les zones franches en Tunisie se sont dotées d'un statut autonome et d'une limitation géographique²²⁸. Notons que trois critères essentiels caractérisent le parc d'activité : son étendue, les activités qui y sont exercées et les avantages accordés aux intervenants dans ce parc²²⁹.

Les parcs d'activités économiques sont établis sur le territoire tunisien par décret du Ministre de l'Économie. La gestion du parc est confiée à une personne morale nommée exploitant. Ce dernier est chargé d'accomplir la maintenance du parc et de construire les infrastructures nécessaires. Il doit également effectuer un suivi et un contrôle des activités entreprises sur la zone. Les travaux d'infrastructures sont exonérés de tout impôt, taxe et droit gravant. Les entreprises installées dans le parc doivent quant à elles payer un loyer²³⁰.

²²⁷ Cette loi a fait pour la première fois expressément allusion au régime de zone franche en prévoyant dans son article premier : « Le présent décret-loi a pour objet de fixer les conditions et les avantages applicables à la constitution et à l'exploitation des entreprises industrielles produisant pour l'exportation. Le champ d'application du présent décret-loi concerne les investissements réalisés dans le secteur des industries manufacturières dont la production est destinée à l'exportation. Le régime institué par le présent décret-loi est assimilé au régime de la zone franche ». Décret-loi sur l'encouragement des investissements dans les industries exportatrices, décret-loi n° 85-14 du 11 octobre 1985, art. 1.

²²⁸ Loi n° 92-81 du 3 août 1992 portant sur la création de zones franches économiques, J.O., n° 52 du 7 août 1992, aux pp. 1005 – 1006, en ligne : <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/zf/menu.html>

Voir aussi Loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001, modifiant et complétant la Loi n° 92-81 du 3 août 1992 portant sur la création des zones franches économiques, telle que modifiée et complétée par la Loi n° 94-14 du 31 janvier 1994, J.O., n° 58 du 20 juillet 2001, aux pp. 1752-1753.

Disponible en ligne : <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/zf/Zf1010.htm>

Voir aussi Loi n° 94-14 du 31 janvier 1994, modifiant et complétant la Loi no.92-81 relative aux zones franches économiques, J.O., n° 11 du 8 février 1994.

²²⁹ Théron, *supra* note 6 à la p. 28. Voir aussi la Loi n° 92-81 relative aux zones franches économiques, art. 2.

²³⁰ Organisation Mondiale du Commerce (OMC), Analyse de politique et pratique commerciale par mesure (Tunisie), Rapport du Secrétariat no WT/TPR/S/152, octobre 2005, en ligne : OMC http://www.wto.org/french/tratop_ftp252_f.htm à la p. 33. Voir aussi Ben Salah, *supra* note 38 aux pp. 154-157.

Jusqu'à ce jour, deux parcs d'activités économiques ont été créés, l'un à Bizerte dans le nord du pays (à 60 km de Tunis), et l'autre à Zarzis²³¹.

2.2.1.2 Maroc²³²

Pour le Maroc²³³, la loi sur les zones franches fut promulguée en 1995²³⁴. Depuis cette date, deux zones franches ont été créées :

²³¹ Agence de promotion de l'investissement extérieur, ligne : FIPA-TUNISIA <[http : //www.investintunisia.tn/fr/article.php?id_article=268](http://www.investintunisia.tn/fr/article.php?id_article=268)> (date d'accès : 3 novembre 2006). Voir aussi République tunisienne, Ministère du Développement et de la Coopération Internationale, *Guide de l'investisseur étranger*, 2003, en ligne : <<http://www.investintunisia.tn/site/download.php?name=../document/72.pdf>> aux pp. 35-37. Voir site officiel du Parc d'Activité économique de Bizerte, en ligne : <[http : //www.bizertaeconomicpark.com.tn](http://www.bizertaeconomicpark.com.tn)>. Site officiel du Parc d'Activité économique de Zarzis, en ligne : <[http : //www.zfzarzis.com.tn](http://www.zfzarzis.com.tn)>. Voir Décret n° 93-1916 du 13 septembre 1993, portant sur la création d'une zone économique franche à Zarzis, J.O., n° 74 du 1er octobre 1993, à la p. 1644. Voir aussi Décret n° 93-2051 du 4 octobre 1993, portant sur la création d'une zone économique franche à Bizerte, J.O., n° 77 du 12 octobre 1993, à p. 1724. Voir également Azedine Kamoun et Morched Ktata, *Zones franches et développement économique : Cas de la Tunisie*, Mémoire de maîtrise, Sfax (Tunisie), Faculté de droit de Sfax, 1995, aux pp. 65-115.

²³² Le Maroc est situé au nord de l'Afrique. Il est borné au nord par le détroit de Gibraltar (relie l'océan Atlantique et la mer Méditerranée) qui le sépare de l'Europe, à l'est par l'Algérie, au sud par le Sahara occidental (région dont la souveraineté est contestée), et à l'ouest par l'Océan Atlantique. Il est à 15 km des côtes espagnoles.

²³³ Les expériences du Maroc dans les zones franches sont multiples :

- le statut international de Tanger jusqu'en 1959;
- la zone franche du port de Tanger créée en 1961;
- les zones franches de Ceuta, Melilla et les îles Zaffarines;
- la place financière Off-Shore de Tanger, créée par la loi No 58-90 du 26 février 1992;
- la Zone Franche d'Exportation de Tanger-Boukhalef créée par décret No 2.96.511 du 10 novembre 1997;
- la zone franche d'exportation de Nador créée par décret No 2.96.512 du 20 novembre 1997.

²³⁴ Loi n° 19-94 relative aux zones franches d'exportation, J.O., (dahir) n° 1-95-1 du 24 chaabane 1415 (26 janvier 1995), mod. et compl. par lois de finances n° 26-99, J.O., n° 1-99-184 du 16 rabii I 1420 (30 juin 1999), loi de finances n° 25-00, J.O., n° 1-00-241 du 25 rabii I 1421 (28 juin 2000), loi de finances n° 55-00, J.O., n° 1-00-351 du 29 ramadan 1421 (26 décembre 2000), et loi de finances n° 48-03, J.O., n° 1-03-308 du 7 kaada 1424 (31 décembre 2003).

Disponible en ligne : < [http : //www.mce.gov.ma/Reglementation/PDF/loi19-94_zone.pdf](http://www.mce.gov.ma/Reglementation/PDF/loi19-94_zone.pdf)>

- La zone franche d'exportation de Tanger-Boukhalef, créée par le décret no 2.96.511 du 10 novembre 1997, est entrée en exploitation en 1999²³⁵.

Cette première zone, dont les travaux d'aménagement ont été lancés en juillet 1997, a été créée à Tanger²³⁶ sur une superficie de 345 ha à proximité de l'aéroport de Tanger. Les activités créées dans cette zone relèvent des secteurs de l'agroalimentaire, du textile et du cuir, de la chimie et de la parachimie, de la métallurgie, de la mécanique, de l'électricité, de l'électronique et des services liés à ces activités.

À ce jour, plus de 222 sociétés ont été autorisées à s'installer dans la zone franche de Tanger (*Tanger Free Zone*) et ce, pour un montant d'investissement de plus de trois milliards de dirhams (soit 418 000 000 CAD)²³⁷.

- La zone franche d'exportation de Nador, créée par le décret no 2.96.512 du 20 novembre 1997, est en cours de mise en place²³⁸.

Ces zones répondent aux normes internationales relatives à la qualité des équipements et des services, à la sécurité des biens et des personnes et à la préservation de l'environnement. À travers ces zones, le Maroc compte accueillir les activités des anciennes zones franches européennes en mettant à la disposition des investisseurs une main-d'œuvre abondante n'ayant pas besoin d'être hautement qualifiée — compte tenu de l'exploitation visée par les zones et qui se rapporte principalement à des industries de transformation légère, de montage et de services²³⁹.

²³⁵ Décret n° 2-96-511 du 9 rejev 1418 (10 novembre 1997) portant création de la zone franche d'exportation de Tanger, BO N° 4536 du 20-11-1997, en ligne : <http://www.mce.gov.ma/Reglementation/Reg_zone.asp>

²³⁶ La ville de Tanger est le deuxième centre industriel du Maroc après Casablanca.

²³⁷ Tandia Anthioumane et Mar Bassine Ndiaye, «Tanger Free Zone : Une expérience réussie», *la Gazette du Maroc*, n° 458 (6 février 2006), en ligne : <http://www.lagazettedumaroc.com/articles.php?r=5&sr=957&n=458&id_artl=8947> (date d'accès : 12 décembre 2007)

²³⁸ Décret n° 2-96-512 du 9 rejev 1418 (10 novembre 1997) portant création de la zone franche d'exportation de Nador, BO N° 4536 du 20-11-1997, en ligne : <http://www.mce.gov.ma/Reglementation/Reg_zone.asp>

²³⁹ Revue TMSA, en ligne : <http://www.tmsa.ma/projets/zone_commerciale.html> (date d'accès : 12 novembre 2006)

2.2.1.3 Algérie²⁴⁰

L'Algérie a promulgué le statut des zones franches par l'Ordonnance n° 03-02 du 19 Joumada El Oula 1424 — correspondant au 19 juillet 2003 — relative aux zones franches. Cette ordonnance a été abrogée par la Loi n° 06-10 du 28 Joumada El Oula 1427 (24 juin 2006). Selon les autorités algériennes, l'abrogation de l'Ordonnance de 2003 relative aux zones franches découle en premier lieu des évolutions charriées par l'entrée en vigueur de l'accord de l'association avec l'Union européenne, ainsi que des exigences liées à l'accession de l'Algérie à l'OMC. En effet, les facilités et les mesures incitatives sont offertes tant à travers l'accord d'association avec l'UE qu'au regard des implications du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC²⁴¹.

2.2.2 Les avantages offerts dans le cadre des ZF

Comme déjà mentionné dans le premier chapitre, les investisseurs étrangers choisissent l'implantation dans la zone franche la plus profitable suite à une évaluation des avantages consentis par l'une ou l'autre de ces zones. Les pays vont alors se lancer dans une « surenchère sans fin »²⁴² pour se montrer le plus généreux face à un investisseur recherchant le plus possible à minimiser les coûts de production (voir annexe B, tableau D).

Dans cette perspective, nous allons maintenant exposer, voire comparer, les lois sur les zones franches adoptées par les pays du Nord de l'Afrique.

²⁴⁰ L'Algérie est le deuxième pays d'Afrique par sa superficie qui s'étend sur 2 381 741 km². Elle est bordée au nord par la mer Méditerranée sur une distance de 1 280 km. Elle partage sept frontières terrestres avec ses voisins, à commencer par la Tunisie au nord-est, la Libye à l'est, le Niger au sud-est, le territoire du Sahara occidental, la Mauritanie, le Mali au sud-ouest, et enfin le Maroc à l'ouest.

²⁴¹ Kechad, *supra* note 174.

²⁴² Saint-Girons et Cabsnis, *supra* note 37 à la p. 56.

2.2.2.1 Contexte tunisien

Dès 1972, la Tunisie a mis en place un régime spécial pour les industries produisant avec l'objectif d'exporter. Ce régime a été repris et développé en 1993 par la promulgation du Code d'incitations aux investissements. Ce code institue plusieurs régimes préférentiels selon la nature de l'entreprise. Avant d'aborder les avantages, il est important de distinguer les termes utilisés par la Loi. En effet, celle-ci procure des avantages différents selon la catégorie d'entreprise : totalement exportatrice ou partiellement exportatrice et résidente ou non résidente. Pour être totalement exportatrice, l'entreprise doit produire en totalité pour l'étranger ou réaliser des prestations de service à l'étranger²⁴³. De plus, « les entreprises totalement exportatrices sont considérées non résidentes lorsque leur capital est détenu par des non-résidents tunisiens ou étrangers au moyen d'une importation en devises convertibles au moins égales à 66 % de leur capital »²⁴⁴.

Dans le cas tunisien, les parcs d'activités économiques offrent plusieurs avantages aux entreprises exportatrices. Les incitations, tel que prévu par la Loi du 3 août 1992, sont multiples et varient entre incitations fiscales et non fiscales et concernent des impôts et taxes supprimés, allégés ou différés. Le législateur tunisien a pris soin d'énumérer les prélèvements consentis aux investisseurs étrangers de façon détaillée et impressionnante à travers divers articles de la loi sur les zones franches²⁴⁵.

2.2.2.1.1 Régime fiscal (articles 8 et 9)

Il est très largement défini et détaillé dans les articles 8 et 9 de la Loi du 3 août 1992 telle que modifiée par les Lois n° 94-14 du 31 janvier 1994 et n° 2006-80 du 18 décembre 2006. Il ressort de ces 2 articles dans leur rédaction initiale que les investisseurs dans les zones

²⁴³ Art. 10 C. d'incitation aux investissements.

²⁴⁴ *Ibid.*, art. 14.

²⁴⁵ Horchani, *supra* note 181 aux pp. 76-80

franches bénéficieront d'une exonération totale des bénéfices ou revenus découlant des opérations d'exportation, de l'impôt sur les sociétés ou de l'impôt sur les revenus durant les dix premières années d'activités. De même, cette exonération sera de moitié à partir de la 11^e année d'activité et le taux d'imposition se portera à 17.5 %. Cette exonération est également totale en ce qui concerne des taxes douanières pour les matières premières, marchandises et équipements.

Cependant, ce régime a été modifié avec l'adoption de la Loi n° 2006-80 du 18 décembre 2006. Selon cette loi, à compter du 1^{er} janvier 2008, le taux de l'impôt sur les sociétés totalement exportatrices (IS) est établi à 10 %, avec possibilité de déduire les capitaux investis du résultat fiscal dans la limite de 25 % dudit résultat. Pour les autres sociétés en activité avant le 1^{er} janvier 2008, la déduction totale des revenus provenant des exportations pour la durée restante sera maintenue (durée prévue de 10 ans)²⁴⁶. À cela s'ajoutent d'autres incitations fiscales telles que le dégrèvement des bénéfices réinvestis et la suspension de la TVA sur les achats locaux.

2.2.2.1.2 Régime de commerce extérieur et de réglementation des changes : (articles 10 à 22)

Les incitations accordées à l'investisseur sont :

- la liberté d'investissement;
- la liberté de transfert des bénéfices;
- la liberté de rapatriement des capitaux investis;
- la liberté d'importation des biens nécessaires à l'activité;

²⁴⁶ La Loi 2006-80 du 18/12/2006 relative à la réforme fiscale, a instauré un régime définitif pour l'exportation et ce, par la suppression de l'exonération totale à compter du 01/01/2008; la déductibilité des deux tiers des revenus provenant de l'exportation de l'assiette soumise à l'impôt sur le revenu pour les personnes physiques; la soumission des bénéfices provenant des exportations à l'impôt sur les sociétés au taux de 10 % pour les personnes morales à compter du 01/01/2008. Agence de Promotion de l'Industrie, en ligne : API <<http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/Faq.asp>>.

- la liberté de vente de 20 % du chiffre d'affaires sur le marché local pour les activités industrielles ou de services.

2.2.2.1.3 Régime d'emploi et de la sécurité sociale : (articles 23 à 25)

Les incitations dans ce cadre sont :

- la flexibilité de l'emploi grâce aux contrats de travail à durée déterminée;
- la liberté pour le personnel non résident d'opter pour un régime de sécurité sociale autre que le régime tunisien;
- l'exonération des droits et taxes à l'importation des effets personnels et d'une voiture de tourisme pour chaque personne étrangère;
- l'application d'un régime fiscal forfaitaire fixé à 20 % de la rémunération brute pour le personnel étranger.

2.2.2.1.4 Droit réel : (article 4.2)

Les entreprises implantées dans les parcs d'activités économiques bénéficient — pour la durée de la concession — d'un droit réel sur les constructions et ouvrages qu'elles réalisent pendant l'exercice de leurs activités; elles bénéficient également de la possibilité d'hypothèque pour financer la réalisation, la modification ou l'extension des constructions et ouvrages édifiés.

2.2.2.1.5 Protection de l'environnement : (article 8. ter.)

Pour lutter contre la pollution générée par les activités, les entreprises implantées dans les parcs d'activités économiques bénéficieront d'une exonération des taxes douanières pour l'implantation des équipements n'ayant pas de simulacre fabriqué en Tunisie.

2.2.2.1.6 Recherche et développement : (article 8. quater.)

Pour les investissements dans la recherche et le développement, les entreprises bénéficieront :

- d'une exonération des taxes douanières pour l'implantation des équipements n'ayant pas de simulacre fabriqué en Tunisie.
- D'une prime spécifique pouvant être accordée selon l'article 42 du Code d'incitations aux investissements.

S'ajoutent à toute cette panoplie d'avantages la simplification des procédures²⁴⁷ et la brièveté des délais de réponse concernant les demandes d'installation dans les zones franches. La convention-cadre prévue pour l'application de la loi de 1992 impose à la société de développement et d'exploitation un délai de dix jours pour répondre à la « déclaration d'installation »²⁴⁸ par laquelle le candidat à l'implantation dans la zone présente son projet économique²⁴⁹.

2.2.2.2 Contexte marocain

Au Maroc, la Loi n° 19-94 (Dahir n° 1-95-1 du 26 janvier 1995) relative aux zones franches d'exportation édicte le principe de la possibilité de création des zones franches d'exportation sur l'ensemble du territoire national. Elle accorde aux entreprises installées dans les zones franches d'exportation une panoplie d'avantages fiscaux et non fiscaux, que le législateur marocain a pris soin d'énumérer de façon détaillée dans les articles 21 à 34 de la loi précitée.

²⁴⁷ La mise en place d'un système de « guichet unique » auquel s'adresse l'investisseur étranger.

²⁴⁸ La procédure de l'« agrément préalable » découlant de la loi de 1972 a été supprimée et remplacée par une simple déclaration dans le souci d'alléger les formalités d'installation des investisseurs étrangers.

²⁴⁹ Voir art. 10 et 11 du cahier des charges; voir aussi art. 3 de la convention-cadre, tel que cités dans Ben Salah *supra* note 38 à la p. 159.

2.2.2.2.1 Le régime fiscal

Ces avantages prennent la forme soit d'exonérations totales, mais limitées dans le temps — en l'occurrence à durée commune de quinze ans — soit d'une diminution du prélèvement normal. Ces avantages sont les suivants :

- Exonération des droits d'enregistrement et de timbre pour la constitution ou l'augmentation du capital et pour les acquisitions des terrains (art. 27).
- Exonération de l'impôt des patentes pendant 15 ans (art. 28).
- Exonération de la taxe urbaine pendant 15 ans (art. 29).
- Exonération de l'impôt sur les sociétés durant 5 ans et réduction du taux à 8,75 % pour les 10 exercices consécutifs suivants (art. 30).
- Exonération de la taxe sur les produits des actions, des parts sociales et revenus assimilés versés pour les non-résidents. Lorsqu'ils sont versés à des résidents, la règle impose que la taxe appliquée soit limitée à 7,5 % (art. 32).
- Exonération de la TVA sur les marchandises (art. 33).

2.2.2.2.2 Le régime douanier

Les entreprises qui désirent s'installer dans les zones franches bénéficieront d'un régime douanier spécial prévu par les articles 21, 22, 23, 24, 25 et 26 de la loi marocaine sur les zones franches :

- exonération des droits d'importation (art. 21).
- Exonération des taxes et surtaxes à l'importation (art. 21).
- Exonération des taxes sur la consommation, la production et/ou l'exportation des marchandises (art. 22 et 23).
- Procédures douanières simplifiées (art. 24).
- Pas de contrôle des changes : la zone franche de Tanger n'est pas soumise à la législation du contrôle du commerce extérieur et des changes (art. 25).

2.2.2.2.3 Le transfert des capitaux

Les mouvements de capitaux feront l'objet d'un traitement libéral. Dans ce contexte, la loi marocaine sur les zones franches garantit expressément la liberté de transfert des capitaux en prévoyant dans l'article 17 que : « Les opérations commerciales, industrielles et de services réalisées avec l'étranger par des entreprises installées dans les zones franches d'exportation bénéficient d'une liberté totale de change quels que soient la nationalité et le lieu de résidence de l'opérateur. »

Outre les avantages fiscaux et douaniers, des procédures administratives simplifiées sont applicables aux entreprises. De même, une subvention de l'État marocain, dans le cadre du fonds Hassan II, peut être versée pour certains secteurs d'activité en vue d'assurer l'acquisition de terrains et/ou la construction d'unités de production. Cette subvention peut atteindre 100 % du prix du terrain sur la base d'un coût maximum de 250 DH/m² (= 35 CAD/m²)²⁵⁰.

À un autre niveau, la loi marocaine énumère avec le plus grand soin les différentes infrastructures qui seront aménagées dans les zones franches. Celles-ci comprennent les divers réseaux à installer et à faire fonctionner (routes, eau, électricité, communication), ainsi que les constructions et les édifices qui feront l'objet d'une location par les investisseurs (bâtiment, hangars, clôtures...)²⁵¹.

²⁵⁰ Zone franche de Tanger, en ligne : <<http://www.tangerfreezone.com/fr/index.php>>

²⁵¹ L'article 5 de la loi marocaine sur les zones franches dispose :

« L'organisme d'aménagement et de gestion a la charge de l'aménagement, de la gestion et de la maintenance de l'ensemble de la zone franche d'exportation.

À cet effet, et après avoir éventuellement acquis les terrains nécessaires compris dans la zone, il élabore le plan relatif à l'aménagement de la zone franche d'exportation et assure la réalisation et l'entretien :

- des voies de circulation;
- des réseaux d'eau, d'électricité, d'assainissement et de télécommunications;
- des constructions nécessaires à l'exécution des services qu'il assure ou qu'il gère, y compris les clôtures, murs d'enceintes et voies d'accès à la zone franche d'exportation;
- de l'éclairage.

Il assure également à l'intérieur de la zone franche d'exportation :

Cependant, le législateur marocain n'a pas envisagé la possibilité de cumuler les avantages prévus par d'autres dispositions législatives en matière d'encouragement de l'investissement avec les avantages liés à une zone franche²⁵². Cette exclusion s'explique par le fait que les « avantages consentis par les codes des investissements sont à la fois plus modulés et globalement moins importants »²⁵³.

2.2.3 Les atouts des zones franches dans le nord de l'Afrique

En sus d'un environnement macroéconomique favorable²⁵⁴, les pays du Nord de l'Afrique offrent des avantages comparatifs indéniables pour les investisseurs étrangers alliant, outre la législation favorable aux investisseurs, une main-d'œuvre abondante et qualifiée, des infrastructures fonctionnelles en amélioration constante, plusieurs institutions d'appui simplifiant les procédures administratives et un accès facilité aux débouchés européens et méditerranéennes²⁵⁵.

-
- la location aux usagers de bâtiments, hangars et terre-pleins;
 - la distribution d'eau, d'électricité et la gestion des réseaux correspondants;
 - la surveillance et la sécurité des parties communes et des accès à la zone franche d'exportation;
 - le contrôle des constructions, installations et activités ainsi que les déplacements de marchandises et de personnes à l'intérieur de la zone franche d'exportation. »

²⁵² L'article 43 dispose : « Les avantages accordés par la présente loi sont exclusifs de tout autre avantage prévu par d'autres dispositions législatives en matière d'encouragement à l'investissement. »

²⁵³ Saint-Girons et Cabanis, *supra* note 37 à la p. 80.

²⁵⁴ En 2007, le PIB au Maroc s'est élevé à 73,4 Mds USD (33,3 Mds en 2001); le PIB par habitant a été de 2363 dollars (1160 en 2001).

Pour l'Algérie, le PIB s'est élevé à 135 Mds USD (114,8 Mds USD en 2006), le PIB par habitant a été de 33968 dollars.

En Tunisie, le PIB en 2005 était de l'ordre de 31,9 Mds USD, et le PIB par habitant s'élevait à 3300 dollars en 2007.

Voir le site gouvernemental du Commerce extérieur français, en ligne : EXPORTER <<http://www.exporter.gouv.fr/EXPORTER/economie.aspx?page=analyse&idnoeud=RUB1&iddoc=595&pex=1-2-41-587-595>> (date d'accès : 24 mai 2008).

Voir aussi Mission économique française en Tunisie, Situation économique et financière de la Tunisie, 25 mars 2008, en ligne : <http://missioneco.org/tunisie/documents_news.asp?V=1_PDF_142357> (date d'accès : 24 mai 2008).

²⁵⁵ « Investir en Tunisie : Panorama général », en ligne : <http://www.animaweb.org/pays_tunisie.php> (date d'accès : 9 mai 2006).

Cet environnement favorable a permis à ces pays d'attirer de plus en plus d'investissements directs étrangers dans divers secteurs, notamment le secteur du textile²⁵⁶.

De même, les pays du Maghreb ont encouragé les exportations de produits manufacturés, considérées comme un moteur potentiel de la croissance économique. Dans ce contexte, toutes les industries manufacturières ayant un potentiel d'exportation ont été considérées comme des activités stratégiques, et donc éligibles à un grand nombre d'exemptions fiscales et autres incitations à l'exportation.

2.2.3.1 Localisation stratégique

La localisation stratégique des zones franches va permettre de compenser les délais d'acheminement des produits vers les pays destinataires²⁵⁷. Situées au carrefour de l'Europe et de l'Afrique, de l'Atlantique et de la Méditerranée, à côté des principaux ports et aéroports, les zones franches de l'Afrique du Nord ont souvent été la destination des investisseurs voisins de l'autre côté de la Méditerranée²⁵⁸. Tenant compte du facteur de délocalisation des zones franches vers les pays les plus compétitifs, les pays du Maghreb vont retrouver leur rôle en étant capables de produire rapidement les mêmes produits en dépannage et en les livrant en 48 heures en Europe. Cette donne va jouer, forcément, en faveur des pays du Nord de l'Afrique et ce, au détriment des pays de l'Asie ou de l'Amérique latine. En effet, la proximité du marché européen procure un avantage déterminant en termes de coût et de temps de transport. À titre d'exemple, la zone franche de Tanger dispose de multiples avantages logistiques, de sorte qu'elle peut être considérée comme une zone de choix. En effet, elle est située entre le Nord et le Sud du globe, elle se trouve sur le détroit de Gibraltar,

²⁵⁶ Chaponnière, Cling et Marouani, *supra* note 193 à la p. 5.

²⁵⁷ *Les zones franches : élément obligatoire dans la conception d'une Supply Chain mondiale*, en ligne : <<http://www.logistique.com/fr/news/print-339.html>> (date d'accès : 9 mai 2006). Voir aussi Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 aux pp. 72-73.

²⁵⁸ À titre d'exemple : la zone franche de Bizerte en Tunisie se situe à 1500 km de Gibraltar, à 2000 km de Suez, à 900 km de Marseille et Gène, à 200 km de la Sicile. Kamoun et Ktata, *supra* note 231 à la p. 111.

à la croisée de deux grandes routes maritimes (l'océan Atlantique et la mer Méditerranée), à seulement 15 km des côtes européennes²⁵⁹. Cette localisation stratégique s'est consolidée par la signature, par des pays du Nord de l'Afrique, de la Déclaration de Barcelone qui a mis en application l'Accord de libre-échange avec l'Union européenne²⁶⁰.

2.2.3.2 Main-d'œuvre

Les pays du Nord de l'Afrique présentent l'avantage d'une main-d'œuvre jeune, potentielle, aisément qualifiable et ce, à un coût relativement compétitif (Figure 2.2). La région du Nord de l'Afrique dispose d'un environnement macroéconomique favorable aux investisseurs : une population dépassant les 80 millions d'habitants, très jeune — dont près de 28 % ont moins de 15 ans —; un système éducatif en perpétuelle évolution; un haut niveau de compétence atteint en matière d'encadrement et de diplômés de l'enseignement supérieur dans différentes branches.²⁶¹

De même, certains pays comme le Maroc ou la Tunisie ont mis en place toute une politique de formation de la main-d'œuvre pour satisfaire aux besoins des entreprises implantées dans les zones franches. Dans ce cadre, les autorités financeront des stages de durée variée selon la qualification requise²⁶².

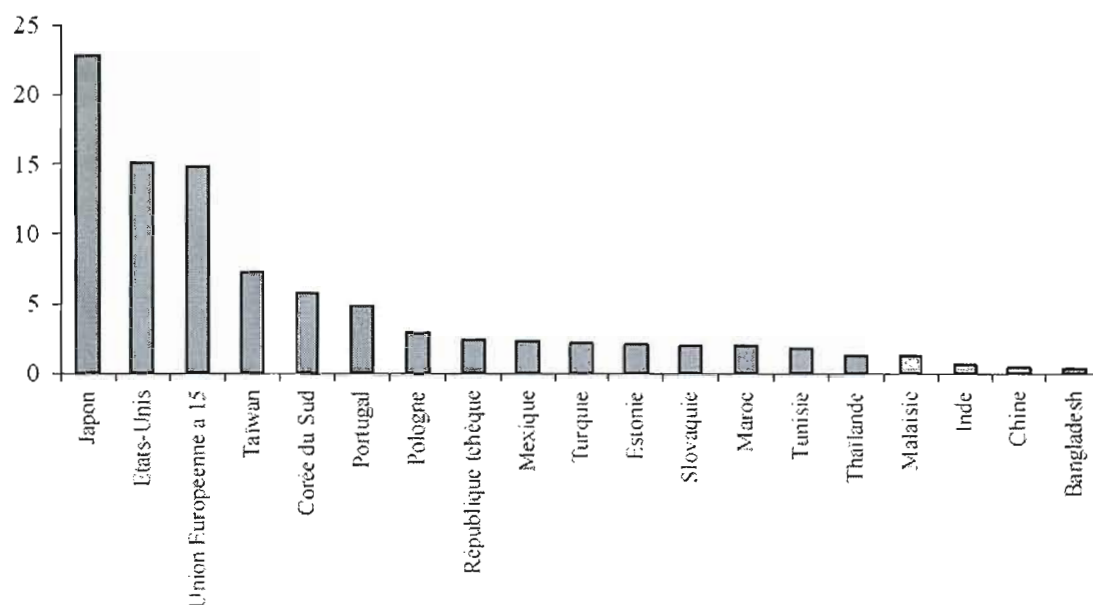
²⁵⁹ « [...] la Méditerranée est une route maritime importante, permettant de relier le détroit de Gibraltar au canal de Suez : 80 000 bateaux passent sur le détroit de Gibraltar tous les ans. Cette zone a connu une forte croissance des flux, avec la construction de deux nouveaux ports, Algésiras (Espagne) et Gioia Tauro (Italie), [qui] suppléent Marseille et Barcelone. Le succès rapide de ces deux ports permet d'envisager que le projet tangérois capte une partie des activités de transbordement de relais nord-sud et est-ouest, ainsi qu'une part de l'éclatement, à destination des régions avoisinantes (Méditerranée de l'Ouest, Afrique de l'Ouest et du Nord) »

Comment les infrastructures portuaires participent du développement, le cas du port de Tanger, Aménagement du territoire en Afrique de l'Ouest et du Centre, en ligne : < http://www.aménagement-afrique.com/article.php?id_article=370 > (date d'accès : 28 février 2006)

²⁶⁰ Voir annexe B, tableau E.

²⁶¹ « Investir en Tunisie : Panorama général », *supra* note 255.

²⁶² Smadja et Laboisi, *supra* note 11.



Source : *Werner Spinning and Weaving Labour Cost Comparisons, 2002.*

Figure 2.2 Comparaison mondiale du coût du travail dans l'industrie du textile (en dollars par heure)²⁶³

En outre, les zones franches offrent la flexibilité de l'emploi. À titre d'exemple, l'article 23 de la loi tunisienne de 1992 sur les zones franches dispose : « [...] les contrats de travail entre les salariés et les entreprises implantées dans une zone franche économique sont librement réputés des contrats de travail à durée déterminée quelle que soit leur durée, durée ou modalités de leur exécution. »

De son côté, l'article 24 de la loi tunisienne sur les zones franches met en avant les incitations accordées dans le cadre de la main-d'œuvre pour accorder des facilités aux entreprises en vue du recrutement de personnel étranger. Cet article prévoit que « Les opérateurs peuvent recruter librement des agents d'encadrement et de maîtrise de nationalités étrangères [...] notification de ce recrutement devant être faite à l'exploitant de la zone franche économique. »

²⁶³ Reproduite dans *Enjeux pour le Maroc du démantèlement de l'AMF*, supra note 207 à la p. 12.

2.2.3.3 Infrastructures

L'implantation géographique de la zone franche joue un rôle déterminant dans son décollage. Cette implantation tient en premier lieu à la proximité des infrastructures de transport : port ou aéroport international. En effet, les zones franches du Maghreb sont dotées d'une infrastructure moderne permettant aux entreprises de démarrer rapidement leurs entreprises. Des terrains viabilisés et aménagés sont mis à la disposition des investisseurs pour l'exercice d'activités exportatrices industrielles, commerciales ou de services relevant de différents domaines : industries du textile et du cuir, industries métallurgiques, mécaniques, électriques et électroniques, industries chimiques et parachimiques...²⁶⁴

Dans ce contexte, les parcs d'activités économiques en Tunisie sont totalement aménagés. Cet aménagement de haute qualité comprend : voiries et stationnement, réseaux électroniques de moyenne tension, réseaux téléphoniques, réseaux d'eau potable, réseaux des eaux usées et pluviales²⁶⁵. L'article 6 de la loi tunisienne sur les zones franches contient une liste des principaux types de service liés à l'infrastructure auxquels les investisseurs étrangers auront droit à travers l'énumération des tâches que doit mettre en place l'autorité chargée de la direction et de la gestion de la zone franche. En effet, l'exploitant de la zone est chargé de :

- la réalisation de tous travaux d'infrastructure d'accueil et d'aménagement de la zone franche économique;
- la construction de tout bien immobilier intéressant la zone ainsi que la location et l'exploitation de tout bien mobilier et/ou immobilier à l'intérieur de la zone franche économique²⁶⁶.

Certaines zones franches peuvent abriter des infrastructures de haut niveau, comme la zone franche de Tanger : celle-ci comprend un parc logistique incluant un parc Transport International Routier de 11 ha, ainsi qu'une station service, un hôtelet un port en eau

²⁶⁴ Voir Sites officiels des zones franches maghrébines *supra* notes 231 et 259.

²⁶⁵ *Supra* note 231.

²⁶⁶ Art. 6, Loi n° 92-81.

profonde pour permettre aux grands navires d'y accoster. On peut ajouter à cela la proximité de l'aéroport international de Tanger (12 km)²⁶⁷.

2.2.3.4 Contexte sociopolitique

L'image de marque du pays hôte de l'investissement est souvent jugée par les investisseurs comme une variable assez déterminante. En effet, la stabilité politique, le respect des engagements internationaux, le dispositif législatif relatif aux investissements étrangers et l'attitude des dirigeants politiques et de la population envers tout investissement priment sur les décisions d'investissements et le choix des zones franches²⁶⁸.

Dans cette perspective, la région du Nord de l'Afrique constitue un site attractif pour les investissements étrangers. La stabilité politique et sociale joue un rôle incontournable dans l'épanouissement des zones franches, notamment dans le cas de la Tunisie et du Maroc. De même, la proximité culturelle, voire linguistique, facilite l'implantation des investisseurs européens dans les zones franches de cette région.

2.3 Le secteur du textile dans les zones franches en Afrique du Nord : portée et enjeux

Le survol des secteurs manufacturiers les plus performants dans les zones franches du Nord de l'Afrique nous révèle que le secteur du textile se présente de loin comme le premier secteur attractif d'investissements. Ce secteur, malgré sa fragilité et sa diversification, continue de se doter d'une position privilégiée sur le marché international²⁶⁹.

²⁶⁷ Zone franche de Tanger, *supra* note 259.

²⁶⁸ Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 à la p. 100.

²⁶⁹ Voir la sous-section 2.1.1.

2.3.1 La part des investissements concernant le textile dans les ZF dans le total des investissements : la spécialisation productive des ZF

De prime abord, on constate que l'économie des pays du Nord de l'Afrique — notamment la Tunisie et le Maroc — est étroitement liée au développement des zones franches industrielles d'exportation. La production principale est encore constituée par la confection textile dont le premier débouché reste l'Union européenne en raison des accords préférentiels. Ainsi, le secteur du textile/habillement joue un rôle clé dans les économies méditerranéennes et dans les échanges entre celles-ci et l'Union européenne²⁷⁰. La filière textile/confection constitue le premier secteur manufacturier et le premier poste d'exportation pour la Tunisie et le Maroc.

Le constat à relever concernant les pays du Maghreb, à savoir la Tunisie et le Maroc, est la spécialisation productive de leurs zones franches²⁷¹. En effet, les pays en développement ne participent au commerce international qu'en se spécialisant dans les activités où ils sont relativement moins efficaces et qui requièrent une forte capacité de main-d'œuvre, ce qui est le cas de l'habillement (Figure 2.3).

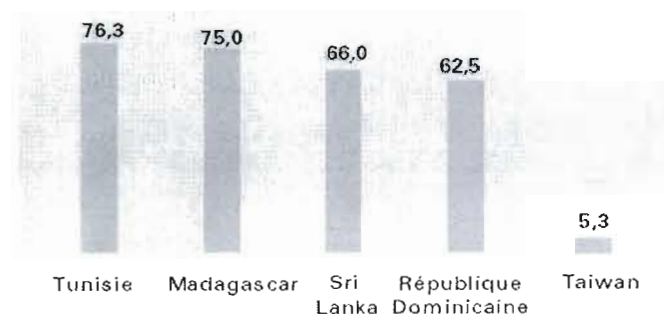


Figure 2.3 Part du secteur textile/habillement dans l'emploi total des zones franches²⁷²

²⁷⁰ Nations Unies, Commission économique pour l'Afrique, *Comment sauver le textile maghrébin?*, Séminaire UMA/CEA (TRID / BSR-AN), Tunis, 14 et 15 février 2005, en ligne : http://www.uneca.org/eca_programmes/trade_and_regional_integration/meetings/tunisFeb05/Etude%20Tunis.pdf aux pp. 28-29. Voir aussi *supra* note 56 à la p. 14.

²⁷¹ *Supra* note 56 à la p. 4.

²⁷² *Ibidem*.

Le degré de spécialisation productive des zones franches dépend généralement du niveau de développement des pays d'accueil. Pour les pays les plus pauvres, comme le Sri Lanka ou Madagascar, la production dans le secteur textile/habillement est prédominante. Pour les pays les plus développés — Corée du Sud, Taiwan, Mexique —, c'est l'électronique qui prévaut²⁷³. Tout en étant des pays à revenu intermédiaire, les pays du Nord de l'Afrique conservent toutefois une forte spécialisation dans le textile/habillement, qui se trouve favorisée par l'accès préférentiel dont ils bénéficient sur le marché européen depuis les années 1970²⁷⁴.

S'agissant de la part, dans les exportations totales, des exportations du textile par le biais des zones franches, la remarque à faire est que les zones franches d'exportation contribuent de manière importante à la diversification des exportations. Dans ce sens, on peut relever que certains pays ont acquis un poids déterminant en termes d'exportation favorisée par le succès qu'ont connu leurs zones franches. On peut vérifier cette observation au niveau de certains pays, notamment la République dominicaine, Madagascar ou l'île Maurice, où les exportations de produits manufacturés (textile/habillement) représentent une part significative du total des exportations²⁷⁵. Ceci a abouti à une domination croissante des pays en voie de développement dans les exportations de textile/habillement au niveau mondial.

On peut vérifier ce point dans le cadre des zones franches de l'Afrique du Nord (Tunisie et Maroc) — objet de notre étude — où le secteur du textile continue de prendre le devant malgré la diversité de leurs secteurs industriels²⁷⁶ (Tableau 2.3).

Selon les chiffres, les textiles et les vêtements représentaient 76,3 % des effectifs des ZFIE en Tunisie (1998), 62,5 % en République dominicaine (1994), 55,5 % à l'île Maurice (1996), 48,8 % à Madagascar (1997) et 66 % au Sri Lanka (1994)²⁷⁷.

²⁷³ *Supra* note 56 aux pp. 4, 9.

²⁷⁴ Chaponnière, Cling et Marouani, *supra* note 193 aux pp. 8-9.

²⁷⁵ Madagascar est l'un des exemples de pays qui ont pu diversifier la structure de leurs exportations grâce au développement des exportations des produits manufacturés.

²⁷⁶ Hatem Karoui, « La promotion des exportations et des investissements à travers les zones franches », *CEPEX EXPORTER* no.141/142, (7 août 2004), en ligne : <http://www.webmanagercenter.com/management/article.php?id=5842> > (date d'accès : 6 mars 2006)

Tableau 2.3 Volume d'exportation des produits manufacturés : cas de la Tunisie²⁷⁸
(Millions de dinars à prix courants)

	1994	2000	2004
Textiles, habillement	2 235	3 726	5 112
Produits pharmaceutiques	24	6	19
Industries mécaniques et électriques	623	1 323	2 598
Matériel de transport	29	84	285

En ce qui concerne la qualité de la production du secteur du textile en Afrique du Nord en général, et dans les zones franches en particulier, le constat à relever est la flexibilité de ce secteur. En effet, les activités des zones franches se concentrent surtout dans la production de biens exigeante en main-d'œuvre non qualifiée, comme les vêtements, le textile, les chaussures, les composantes électroniques, les jouets, etc. De même, comme le secteur du textile est spécialisé dans la confection, il est donc davantage un secteur d'habillement que de textile à proprement parler²⁷⁹.

2.3.2 Les enjeux du secteur du textile dans les zones franches du Nord de l'Afrique

L'industrie du textile des zones franches des pays du Nord de l'Afrique est confrontée à plusieurs risques pouvant affecter le mécanisme de zone franche en tant que tel.

D'une part, on peut citer la concurrence dangereuse que les pays du pourtour méditerranéen se livrent les uns aux autres. Cette concurrence devient très féroce entre les pays du Nord de l'Afrique mêmes. Ces pays sont situés sur le même créneau et ils utilisent les mêmes moyens (déréglementation, bas coût de la main-d'œuvre). Cette situation profite aux investisseurs et

²⁷⁷ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 29.

²⁷⁸ Institut national de la statistique, en ligne : <http://www.ins.nat.tn/_private/idc/page01124.idc>

²⁷⁹ Voir la sous-section 2.1.2.

aux donneurs d'ordres étrangers dans la mesure où d'un côté, ils sont les maîtres du jeu en raison de leur poids commercial et financier et, d'un autre côté, ils ne se font pas exploiter en raison d'une telle situation.

D'autre part, on trouve l'évolution du processus de production de l'industrie du textile. Cette évolution est marquée par le déclin relatif de la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée. Dans ce cadre, on assiste de plus en plus à l'introduction de nouvelles technologies dans l'industrie du textile²⁸⁰ (robotique et machine à commande numérique, découpe laser, préassemblage, etc.). Ceci va affecter la part de la main-d'œuvre dans le coût total de l'emploi tout en donnant une plus grande intensité au capital dans le processus de production. On assiste donc à une évolution du secteur du textile dans les zones franches à travers le changement des techniques et des produits, la compétence de la main-d'œuvre, l'effort d'équipement ou même la voie de la sous-traitance²⁸¹.

2.4 Le secteur du textile dans les zones franches en Afrique du Nord à la veille du démantèlement de l'AMF et de l'adhésion de la Chine à l'OMC

Plusieurs faits marquants vont influencer le secteur du textile dans les zones franches industrielles d'exportation. Ces faits vont toucher de près le mécanisme de zone franche et remettre en question les acquis largement vantés par les pays hôtes de l'investissement.

2.4.1 Les défis du secteur du textile dans les zones franches

Depuis la fin de l'Accord multifibre au début de 2005, les entreprises des zones franches sont profondément touchées par la libéralisation actuelle du marché. La compétitivité des zones

²⁸⁰ Pour contourner le coût de la main-d'œuvre, les pays du Nord modernisent leur secteur du textile par le biais de la création de nouvelles unités très automatisées.

²⁸¹ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 153.

franches se trouve remise en cause face à une double concurrence. D'une part, on trouve la concurrence due à la montée en puissance des industries de la confection de l'Europe de l'Est, vers laquelle s'orientent des flux croissants d'investissement en provenance de l'Europe de l'Ouest, profitant des bas coûts de main-d'œuvre — citons les cas de la Roumanie et de la Bulgarie. D'autre part, la concurrence provient également des pays asiatiques qui étaient soumis aux quotas les plus lourds de la part de l'OMC et qui ont profité de l'abolition des quotas dans le textile — l'Inde, le Bangladesh, le Vietnam et en premier lieu la Chine, depuis son entrée à l'OMC, en 2003, font notamment partie de ces pays²⁸².

2.4.1.1 L'Accord sur les subventions et mesures compensatoires (ASMC)

La soumission de la zone franche industrielle d'exportation à l'ordre international, plus précisément au commerce international, devient automatiquement concernée par le droit de l'OMC qui a vocation à s'appliquer. Dans ce sens, les privilèges fiscaux et financiers que les États mettent à la disposition des investisseurs étrangers s'établissant dans leurs zones peuvent être compromis par l'Accord sur les subventions et mesures compensatoires.

Dans le cadre de cette section, nous allons présenter l'ASMC dans un premier temps, pour en évaluer, dans un deuxième temps, les conséquences sur le régime des zones franches en général, et en particulier sur l'investissement dans le secteur du textile dans les zones franches dans le Nord de l'Afrique.

2.4.1.1.1 Présentation de l'Accord sur les SMC

Signé en 1994, l'Accord sur les SMC met en évidence le domaine des subventions spécifiques qu'un État peut accorder dans le cadre d'une zone franche. L'article premier de l'ASMC apporte quelques éléments de définition d'une subvention : « contribution des pouvoirs

²⁸² *Supra* note 56 à la p. 14.

publics ou de tout organisme public [...] si un avantage est ainsi conféré ». Sont aussi considérés comme subventions le : « transfert direct de fonds (par exemple sous la forme de dons, prêts et participation au capital social) et les transferts directs potentiels de fonds ou de passif (par exemple de garanties de prêt) », de même que « les recettes publiques normalement exigibles qui sont abandonnées ou [qui] ne sont pas perçues (par exemple les incitations fiscales telles que les crédits d'impôt) ». Ces subventions sont classées en trois catégories : des subventions licites, des subventions non prohibées qui peuvent faire l'objet d'un règlement de différend devant l'OMC²⁸³ et les subventions prohibées²⁸⁴.

L'annexe I de l'Accord énumère une liste de subventions à l'exportation prohibées, qui englobe diverses incitations offertes aux entreprises investissant dans les zones franches. Ces subventions sont prohibées dans la mesure où elles sont subordonnées aux résultats à l'exportation. Parmi ces subventions, on peut citer :

la fourniture par les pouvoirs publics de produits ou de services destinés à la production de marchandises pour l'exportation à des conditions plus favorables que pour la consommation intérieure;

La remise ou le report en totalité ou en partie, des impôts directs (impôts sur les revenus et sur la propriété immobilière, par exemple) ou des cotisations de sécurité sociale, lorsque ces mesures sont expressément appliquées au titre des exportations;

[...] L'octroi par les pouvoirs publics de garanties ou d'assurances du crédit à l'exportation dans le cadre de programmes non rentables²⁸⁵.

Il est à noter que l'interdiction des subventions à l'exportation est déjà applicable aux pays développés depuis 1960. Depuis 2003, cette interdiction est également devenue applicable aux pays en voie de développement dont le revenu naturel annuel par habitant (PNB) est

²⁸³ Elles sont définies à l'article 5 de l'ASMC. Ces subventions peuvent donner lieu à une action lorsqu'elles causent soit un dommage à une branche de production d'un autre membre, soit un préjudice grave ou une menace de préjudice grave aux intérêts d'un membre, ou quand elles portent atteinte aux avantages résultant du GATT.

²⁸⁴ Elles sont définies dans la partie II de l'Accord, à l'article 3.1. Voir Johary Ravalson, *supra* note 65 aux pp. 261-270.

²⁸⁵ *Supra* note 124. Voir aussi *L'OMC et les zones franches d'exportation (ZFE): Que prévoient les règles de l'OMC à propos des ZFE*, en ligne : < http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/SY_WTO_and_EPZs_fr.pdf > (date d'accès : 25 février 2008)

supérieur à 1000 US dollars²⁸⁶. Cependant, suite à la conférence ministérielle de Doha en 2001, certains pays à revenu intermédiaire et de petite taille ont profité de dérogations jusqu'en 2007; parmi ces pays figure la Tunisie²⁸⁷.

De même, les pays soumis à l'interdiction peuvent obtenir une prolongation supplémentaire de deux années prévue à l'article 27.4 de l'Accord sur les SMC afin d'éliminer leurs subventions qui doivent avoir été données au plus tard à la fin de 2009 — date à laquelle aucune dérogation n'est admise²⁸⁸.

²⁸⁶ Le Maroc figure dans la liste initiale des pays énumérés à l'annexe VII de l'ASMC et qui échappent à l'interdiction de subvention; ils ont un PNB par habitant inférieur à 1 000 dollars par an. (La part de ces pays dans le commerce mondial d'exportation de marchandises ne dépassait pas 0,1 % et leur revenu naturel brut pour l'année 2000 était égal ou inférieur à 20 milliards de dollars.). Voir la sous-section 2.4.1.1.2.

²⁸⁷ L'article 27.2 (b) dispose que la prohibition des subventions à l'exportation ne s'appliquera pas « [...] aux autres pays en développement membres pendant une période de huit ans à compter de la date d'entrée en vigueur de l'Accord, sous réserve que les dispositions du paragraphe 4 soient respectées. »

Ainsi, si un membre de l'OMC considère qu'une nouvelle prolongation était nécessaire, il pourrait entrer en consultation avec le Comité SMC qui déciderait de lui accorder ou non cette prolongation.

²⁸⁸ Plusieurs demandes de prorogation des programmes de subvention à l'exportation ont été déposées par certains pays qui avaient échappé à l'interdiction des subventions à l'exportation :

Quatre pays exemptés de la prohibition des subventions à l'exportation du fait de leur faible PNB par habitant (inférieur à 1000 dollars par an) ont réservé leurs droits de bénéficier de la décision sur la prorogation au cas où ils seraient reclassés avant 2015.

En avril 2006, plusieurs pays (Antigua-et-Barbuda, Barbade, Belize, Dominique, République dominicaine, Salvador, Fidji, Grenade, Jamaïque, Maurice, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Saint Kitts et Nevis, Sainte-Lucie et Saint Vincent et les Grenadines) ont soumis conjointement une proposition (G/SCM/W/535) dans laquelle ils ont demandé une prorogation des programmes de subvention à l'exportation jusqu'à fin 2018. Une autre proposition a été présentée en juin 2006 (G/SCM/W/537) par le Panama, appuyée par le Costa Rica, l'Uruguay et la Jordanie pour une éventuelle prorogation des programmes de subvention à l'exportation jusqu'à fin 2018.

Le 13 juillet 2007, le Comité SMC a adopté une décision provisoire prévoyant la prorogation des subventions à l'exportation jusqu'à fin 2013, avec une période de démantèlement de deux ans. Cependant, cette décision reste provisoire attend à présent l'approbation définitive du Conseil général. Milberg et Amengual, *supra* note 1 à la p.34.

2.4.1.1.2 Les conséquences de l'ASMC

À partir d'un premier aperçu, on remarque une certaine incompatibilité entre l'ASMC et les régimes des zones franches d'exportation. En effet, les incitations accordées aux investisseurs étrangers correspondent à des exonérations fiscales du fait qu'il s'agit d'un abandon de recettes publiques normalement éligibles. Ainsi, l'État concerné doit-il supprimer ses subventions à l'exportation dans un certain délai, de même qu'il ne doit ni relever son niveau ni créer de nouvelles subventions. Ceci va aboutir à la disparition du régime *offshore* contraire aux règles de l'OMC²⁸⁹. Face à cette situation, le secteur du textile dans les zones franches — le principal bénéficiaire des subventions — va être au moins remis en cause pour les pays dans l'obligation d'adapter leur législation aux changements introduits par l'ASMC. En même temps, les pays pauvres pourront continuer à offrir des exonérations d'impôts après 2008²⁹⁰. On va donc assister à une délocalisation vers les zones franches d'exportation des pays moins avancés ou en développement non éligibles aux dispositions dudit accord.

D'un autre côté, les États ayant ou non bénéficié de dérogations doivent mettre leur législation en conformité avec les règles de l'OMC. Cette obligation devient éminente pour la Tunisie après 2008, alors que le Maroc pourrait encore accorder des subventions à l'exportation tant qu'il figure parmi les pays échappant à l'interdiction à condition que le PNB par habitant reste au-dessous de 1000 dollars par an. Cependant, le Maroc ayant atteint le seuil fixé par l'Accord selon les données les plus récentes de la Banque mondiale, il ne peut donc plus bénéficier de l'exemption²⁹¹.

Ceci nous amène à dire que le secteur du textile dans les zones franches du Nord de l'Afrique va perdre une facette de sa position concurrente manifestée par les subventions largement octroyées aux investisseurs. Les pays du Nord de l'Afrique devront donc éliminer les

²⁸⁹ Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 à la p. 144.

²⁹⁰ *Supra* note 124.

²⁹¹ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 50. Voir *supra* note 263.

programmes susceptibles d'être considérés comme une subvention à l'exportation s'ils veulent se conformer aux règles de l'OMC dont ils font partie.

Dans une autre perspective — et pour atténuer les conséquences néfastes de la prohibition des subventions à l'exportation —, l'ASMC laisse la voie ouverte à des subventions non prohibées. Parmi celles-ci, on peut citer l'exonération ou la remise des impôts indirects tels que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)²⁹² ou les taxes à la frontière²⁹³. De même, les États peuvent progressivement diminuer le critère d'exportation et autoriser les zones franches à vendre leurs marchandises sur le marché local.

En définitive, il appert clairement que l'interdiction des subventions à l'exportation, telle que prévue par l'ASMC, va bouleverser les règles du jeu concernant l'attraction des investissements étrangers dans le secteur du textile au sein des zones franches. Ce constat est évident pour la Tunisie, alors que le Maroc pourrait encore miser sur les subventions pour relancer son secteur du textile.

2.4.1.2 Les retombées du démantèlement de l'AMF

L'exportation de produits textiles des pays asiatiques vers l'Europe et les États-Unis était fortement limitée par l'Accord multifibre (AMF). Au début, l'AMF a été conçu dans l'optique de maintenir la concurrence de certains pays au détriment d'un certain nombre de pays détenant des avantages comparatifs écrasants dans le secteur du textile. En d'autres termes, cet accord représente le protectionnisme des pays d'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest²⁹⁴ qui cherchent à contenir l'afflux d'articles textiles en provenance du Sud, moyennant des quotas à travers l'AMF. Les quotas sont l'équivalent d'une taxe à

²⁹² Les incitations fiscales liées aux consommations d'intrants (énergie, matières premières, etc.).

²⁹³ Les règles de l'OMC autorisent le recours aux ajustements fiscaux à la frontière (Exemple, redevance consulaire).

²⁹⁴ Dans ces pays, les activités textiles constituent encore un secteur politiquement et socialement sensible.

l'exportation imposée aux entreprises par le pays exportateur. Leur taux de remplissage donne une bonne indication de la crainte que peuvent représenter ces quotas; c'est notamment le cas pour la Chine et l'Inde (voir annexe A, tableaux E). Cependant, cet accord a suscité de nombreuses critiques dans la mesure où il constituait une dérogation aux règles fondamentales du GATT — qui a pour objectif de favoriser la stabilité des relations commerciales au niveau mondial tout en maintenant la transparence des échanges. Ces dérogations se ramènent au non-respect du principe de transparence, à la pratique de restrictions quantitatives ou même à la discrimination à l'égard de certains pays²⁹⁵.

Suite à la situation créée par l'Accord multifibre, qualifiée d'injustice et de discrimination, de nombreuses discussions ont été menées à l'échelle mondiale afin de rétablir cette situation. Ces discussions, appelées également l'Uruguay Round, se sont étalées entre 1986 et 1994 pour conduire, à terme, à la mise au point de l'Accord sur le textile et les vêtements (ATV) à Marrakech, en 1995.

Le système de quotas a permis, ainsi, aux pays industrialisés de gagner du temps dans la restauration de ce secteur. Il a aussi généré de profondes distorsions dans l'allocation géographique de la production et des exportations de textile/habillement au niveau mondial, favorisé par la multiplication des accords régionaux de libre-échange depuis cette date²⁹⁶.

De même, avec la suppression des quotas dans le secteur textile habillement, les accords commerciaux régionaux vont perdre leur importance en tant qu'instruments du commerce, tel est le cas des échanges commerciaux entre les Amériques. À titre d'exemple, les importations américaines de vêtements dans le cadre des accords régionaux conclus par les États-Unis avec l'Amérique latine, l'Amérique du Sud et les Caraïbes, ont chuté de 23 % en 2002 à 18 % en 2006²⁹⁷. Ainsi avec le démantèlement de l'Accord multifibre, le commerce du textile/habillement est désormais régi par des règles plus libérales de l'OMC. Les tarifs douaniers persistent, mais les quotas d'importation bilatéraux et sélectifs à l'entrée sur les marchés de la plupart des pays développés sont éliminés.

²⁹⁵ Smadja et Laboisi, *supra* note 11.

²⁹⁶ Chaponnière, Cling et Marouani, *supra* note 193.

²⁹⁷ Milberg et Amengual, *supra* note 1 à la p.18.

Le changement dans les conditions de traitement des exportations des produits textile/habillement, caractérisé par la suppression totale des quotas, va se traduire par une concentration accrue du secteur du textile au niveau mondial et ce, au bénéfice des principaux exportateurs comme la Chine et l'Inde. Ces pays ont fait l'objet des quotas les plus lourds édictés par l'OMC et ils sont caractérisés par une production importante de matières premières, au détriment des pays qui n'étaient pas soumis aux quotas²⁹⁸. Ceci va donc réduire la marge préférentielle dont bénéficiaient certains pays comme la Tunisie et le Maroc.

2.4.1.3 La concurrence chinoise

Après plus de quinze années de négociations²⁹⁹, la Chine a adhéré à l'OMC le 11 décembre 2001. Son adhésion a suscité la méfiance des pays ayant des traditions dans le secteur des textiles vu le poids économique qu'elle représente.

2.4.1.3.1 La puissance chinoise

Forte d'une population de plus d'un milliard d'habitants lui permettant de bénéficier d'un réservoir de main-d'œuvre illimité et de bas salaires, la Chine a toujours séduit les

²⁹⁸ À titre d'indication, une entreprise belge installée en Chine et en Tunisie expliquait justement que, transport compris, les coûts représentaient en Chine le tiers de ceux de la Tunisie. En ligne : <http://www.afrik.com/article8007.html> (date d'accès : 3 novembre 2006).

Selon la CIZL, suite aux chiffres donnés par l'OMC, la Chine devrait passer d'une part de marché de 16 % à 50 % sur le marché américain. *Zones franches : la CIZL dénonce l'envers des marques*, en ligne : CIZL <http://www.novethic.fr/novethic/site/article/index.jsp?id=872001>

²⁹⁹ Le processus d'accession de la Chine à l'OMC :

- **juillet 1986** : candidature de la Chine auprès du GATT;
- **février 1987** : mémorandum sur le régime commercial en vigueur;
- **mars 1987** : mise sur pied du groupe de travail;
- **octobre 1987** : première rencontre du groupe de travail;
- **décembre 1994** : première ébauche du rapport du groupe de travail;
- **septembre 2001** : rapport adopté par le groupe de travail;
- **novembre 2001** : rapport adopté par la conférence ministérielle;
- **décembre 2001** : adhésion.

investisseurs étrangers à cause de l'immensité de son marché, ce qui a consolidé sa position comme grand bénéficiaire pour capter les investissements des multinationales dans le secteur du textile. La Chine dispose de certains atouts décisifs pour attirer les investissements étrangers dans ses zones franches, comme : les coûts de production, les délais de livraison, la qualité de production, le taux de change, les infrastructures de transport, l'état des communications ou l'efficacité de l'administration³⁰⁰. C'est également un producteur de matières premières. En effet, la Chine³⁰¹ qui, en plus d'une monnaie nationale notoirement sous-évaluée, dispose d'avantages compétitifs écrasants, allie main-d'œuvre qualifiée, équipements régulièrement renouvelés grâce à l'afflux continu d'investissements directs étrangers, infrastructures modernes, importants facteurs d'échelle et très faible coût de travail³⁰². À titre d'exemple, le salaire mensuel d'une ouvrière de confection au Maroc et en Tunisie est d'environ 200 euros, contre 90 euros en Chine.³⁰³

La Chine, malgré les quotas qui ont longtemps pénalisé ses exportations vers les marchés occidentaux, reste donc — et depuis plusieurs années — le premier producteur et exportateur mondial de textile et d'habillement avec près de 50 000 entreprises employant plus de 4 millions de salariés.³⁰⁴

2.4.1.3.2 Domination chinoise accélérée par son adhésion à l'OMC et les ATV

La Chine, suite à son adhésion à l'OMC et au démantèlement de l'Accord multifibre, apparaît comme le grand gagnant sur la scène mondiale. Les compagnies étrangères peuvent venir

³⁰⁰ Smadja et Laboisi, *supra* note 11.

³⁰¹ La Chine fait actuellement 17 % de la production de l'industrie mondiale du textile et du vêtement. L'OMC prédit qu'avec l'adhésion de la Chine et l'abolition du système des quotas, la part de marché de la Chine passera à 50 % dans les trois prochaines années. Les experts croient que les États-Unis feront pour 42 milliards d'exportation en provenance de la Chine en 2006.

³⁰² *Supra* note 207 à la p. 11.

³⁰³ Smadja et Laboisi, *supra* note 11. Il est à noter aussi que les disparités des coûts de main-d'œuvre existent non seulement entre le Nord et le Sud, mais aussi entre les pays industrialisés eux-mêmes. Si on prend un taux de 100 comme coût de main-d'œuvre aux États-Unis, on constate que ce coût varie dans d'autres pays : 146 en Allemagne, 111 en Italie, 108 au Canada, 103 en France, 86 au Japon, 84 au Royaume-Uni, 25 au Portugal. Nyahoho et Proulx, *supra* note 190 à la p. 712.

³⁰⁴ Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 à la p. 87.

s'installer directement sans avoir recours aux services d'un tiers chinois n'ayant aucun intérêt dans l'entreprise.³⁰⁵ Avec l'accession de la Chine à l'OMC, les investisseurs venant de pays membres de l'OMC vont avoir plus facilement accès au marché chinois, de même qu'ils pourront plus facilement s'installer et profiter des énormes avantages comparatifs dont dispose la Chine (voir annexe C, Figures A et B).

Selon la Banque mondiale, la Chine pourrait réaliser 50 % des exportations mondiales en 2010. Ce pays est déjà devenu en 10 ans le premier exportateur mondial d'habillement avec 28 % du marché planétaire, contre 19 % en 1995³⁰⁶.

De même, le Conseil des associations du textile (NCTO)³⁰⁷ a indiqué que dans les trois premiers mois de 2005, qui ont suivi la levée des quotas, les importations de pantalons et de chemises en coton fabriqués en Chine ont respectivement bondi de 1500 % et de 1350 %. En Europe, l'augmentation des importations de certains articles vestimentaires a dépassé 2000 % au cours du premier trimestre de 2005³⁰⁸.

Selon l'Organisation internationale du Travail (OIT), la Chine a exporté pour 31 millions de dollars de textiles de janvier à avril 2005, ce qui représente une augmentation de 18 % par rapport à la même période de l'année précédente. Elle a donc su anticiper le démantèlement de l'Accord multifibres en augmentant sa capacité de production. Ses exportations de textiles vers les États-Unis et l'Union européenne, désormais affranchies de quotas, ont augmenté respectivement de 250 % et de 84 %³⁰⁹. (Voir annexe A, tableaux E).

³⁰⁵ Avant l'entrée de la Chine à l'OMC, les investisseurs étrangers recouraient aux joints ventures pour s'établir dans ce pays.

³⁰⁶ OIT, Rapport soumis aux fins de discussion à la Réunion tripartite pour promouvoir une mondialisation juste dans le secteur des textiles et de l'habillement dans un environnement post AMF, « Promouvoir une mondialisation juste dans le secteur des textiles et de l'habillement dans un environnement post AMF », Genève (2005), en ligne : OIT <<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/techmeet/tmtc-pmfa05/tmtc-pmfa-r.pdf>>

³⁰⁷ Organisme qui regroupe les principaux fabricants de textile américains.

³⁰⁸ Gumisai, *supra* note 134 à la p. 18.

³⁰⁹ *Supra* note 306.

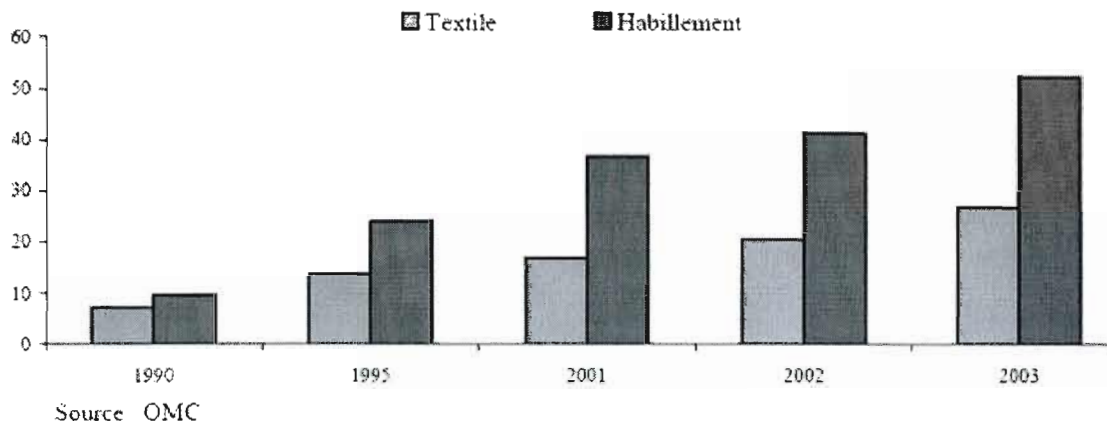


Figure 2.4 Évolution des exportations chinoises de produits textile et habillement (en milliards de dollars)³¹⁰

2.4.1.4 L'élargissement de l'Union européenne aux pays de l'Europe centrale et orientale (PECO) et la concurrence régionale

L'élargissement de l'Europe aux pays de l'Est peut constituer une menace pour les pays de l'Afrique du Nord dans la mesure où les nouveaux membres vont exercer une forte attraction sur les investissements européens en vue d'une éventuelle délocalisation.

Les changements qu'a connus l'Europe au début des années 1990 — avec l'éclatement des régimes communistes de l'Europe centrale et orientale — ont eu pour conséquence une modification fondamentale et radicale des structures politique, économique, culturelle et sociale de ces pays. En effet, le désengagement de ces derniers du régime communiste et leur transition vers l'économie de marché, ainsi que l'avènement du grand marché européen et de la mondialisation, vont permettre aux pays de l'Europe de l'Est de tenir le premier rang dans les politiques des investisseurs étrangers.³¹¹ Cette situation s'est concrétisée par l'élargissement de l'Union européenne à de nombreux pays de l'Europe de l'Est, ce qui a

³¹⁰ *Supra* note 207 à la p. 7.

³¹¹ Dans les pays de l'Europe de l'Est, l'objectif principal de la création des zones franches fut d'attirer les investisseurs étrangers afin de mettre en place une structure de transition vers l'économie de marché.

contribué à l'élimination progressive des différentes normes ainsi qu'à l'harmonisation des prix et de la monnaie. C'est dans ce contexte que ces pays vont d'une part, profiter de leur potentiel économique considérable pour résoudre les problèmes soulevés par leur crise économique et, d'autre part, révéler leur désir d'attirer les capitaux étrangers, européens en particulier, pour financer leurs investissements nationaux et ce, par le biais de concessions fiscales et financières généreuses.³¹²

Ces changements vont offrir « une potentialité formidable de progrès »³¹³, mais certainement de véritables dangers pour les pays du Nord de l'Afrique, particulièrement pour leurs zones franches d'exportation. Dans ce cadre, la Roumanie³¹⁴ et la Bulgarie³¹⁵ paraissent comme les principaux gagnants de cet élargissement. À titre d'exemple, la Roumanie dispose d'avantages comparatifs notables lui permettant de prendre de l'avance sur les pays du Nord de l'Afrique : la proximité géographique des marchés européens (elle est généralement considérée comme le lien entre l'Europe et l'Asie, un trait d'union entre l'Occident et l'Orient d'une part, le Nord et le Sud d'autre part)³¹⁶, des coûts de production très compétitifs jusqu'à 30 % plus bas que ceux en Tunisie, une stabilité politique, des personnels technique, administratif et financier qualifiés, des relations économiques privilégiées avec ses partenaires étrangers grâce à de nombreux accords bilatéraux commerciaux et fiscaux de non double imposition.³¹⁷ À titre de comparaison, les salaires horaires des pays de l'Europe de l'Est sont nettement inférieurs à ceux versés en Europe occidentale, et même inférieurs aux salaires versés dans le Nord de l'Afrique : en 2004, ils vont de 7 euros en France à 1,2 euro en Turquie, 0,66 euro en Tunisie, 0,5 euro en Roumanie et 0,25 euro en Chine.³¹⁸ Cette

³¹² Hen, *supra* note 2 aux pp. 95-96.

³¹³ Hen, *Ibid.* à la p. 96.

³¹⁴ Les zones franches en Roumanie ont été instaurées par la Loi n° 84 du 21 juillet 1992. Quatre zones franches d'exportation ont été créées depuis l'entrée en vigueur de cette loi : Sulina, Constantza-Sud, Galatzi et Braila. Hen, *Ibid.* à la p. 123.

³¹⁵ Les zones franches bulgares ont été créées avec l'adoption du décret n° 2242/1987. Depuis cette date, 6 zones franches ont vu le jour.

³¹⁶ La situation stratégique de la Roumanie découle de sa position géographique : elle se situe au sud-est de l'Europe avec un accès à la mer Noire de sorte qu'elle constitue un nœud important de l'axe Rhin-Main-Danube et, au-delà, à travers la mer Noire vers le monde asiatique. Hen, *supra* note 2 à la p. 122.

³¹⁷ Hen, *supra* note 2 à la p. 127.

³¹⁸ Chaponnière et Perrin, *supra* note 135 à la p. 27. Voir la sous-section 2.2.3.2.

situation privilégiée a permis à la Roumanie de prendre le devant sur la Tunisie et le Maroc concernant le taux d'investissement ainsi que le taux d'exportation des produits textiles sur le marché européen³¹⁹.

La concurrence sur le marché européen s'est fortement accrue depuis l'élargissement de l'UE, mais aussi depuis la montée en puissance de certaines économies, comme celle que représente la Turquie.³²⁰ Forte de nombreuses zones franches, la Turquie se hisse au premier rang des pays méditerranéens dans le secteur du textile. Cependant, la compétitivité face aux zones franches du Nord de l'Afrique va se jouer au niveau du coût de la main-d'œuvre, qui reste un peu élevé.

2.4.2 Les conséquences directes sur les pays de l'Afrique du Nord

Le processus de spécialisation des zones franches de la Tunisie ou du Maroc dans le secteur du textile est fortement accéléré par les délocalisations³²¹ : les firmes internationales s'orientent vers des pays où les coûts salariaux sont significativement plus faibles. On assiste donc à un double mouvement : d'une part, l'éloignement des zones de production vers les pays les plus compétitifs et, d'autre part, une relocalisation de sites de production capables de produire et de livrer extrêmement rapidement les mêmes produits en cas de forte demande ou d'aléas³²².

³¹⁹ Fabrice, *supra* note 198 à la p. 13.

³²⁰ L'impact du démantèlement de l'Accord multifibre sur le secteur de textile en Tunisie et au Maroc est détaillé sur le site Internet du Centre de promotion des exportations de Tunisie (CEPEX), en ligne : CEPEX <<http://www.cepex.nat.tn/site/index.asp?iderv=5&IDArticle=2122>>.

³²¹ On peut parler de délocalisation lorsque, pour satisfaire des marchés donnés, une entreprise désinvestit de son pays d'origine pour produire des biens ou services dans un pays à bas salaires, dans le but de bénéficier de coûts salariaux moindres ou de législations du travail plus accommodantes. Les délocalisations se situent dans des secteurs qui utilisent une quantité relativement importante de travail peu qualifié pour des travaux souvent compétitifs comme le textile, l'électroménager, l'électronique. Voir aussi Jacomet, *supra* note 189 à la p. 64.

³²² Jean Marc Siroen, « Mondialisation, délocalisation et développement », Conférence HEM, Casablanca, mars 2005, en ligne : <<http://www.dauphine.fr/siroen/hem.pdf>> (date d'accès : 3 novembre 2006).

En fait, la proximité des pays du Nord de l'Afrique du marché européen peut conférer un certain avantage déterminant en termes de coûts de transport. Les délais d'acheminement des zones franches du Nord de l'Afrique vers le marché européen sont en moyenne d'une semaine, alors qu'ils peuvent aller jusqu'à 3 semaines pour la Turquie, et qu'ils sont compris entre deux et trois mois pour l'Asie³²³. Cependant, selon les chiffres, les exportations des zones franches marocaines dans le secteur textile/habillement durant les 5 premiers mois de 2006 ont atteint 1834,8 MD contre 1934,6 MD durant la même période de 2005, enregistrant ainsi une régression de 5,2 % contre une légère hausse de 0,2 % en 2005³²⁴.

Il est évident que le secteur du textile et des vêtements est entré depuis le 1^{er} janvier 2005 dans une nouvelle ère marquée par l'abolition du système des quotas et l'ouverture des marchés occidentaux à certains pays soumis à de lourds quotas. En fait, le système des quotas a incité les importateurs de vêtements à se déplacer dans le monde entier à la recherche de quotas disponibles dans le but de tirer le maximum de profits³²⁵.

Face à cette restructuration brutale du secteur du textile, la Chine produit la matière première et va jusqu'à la production finale, alors que la plupart des autres producteurs dans ce secteur doivent importer la matière première, ce qui les rend moins compétitifs. Tel est le cas de la Tunisie et du Maroc³²⁶. Ainsi, les pays maghrébins qui avaient fondé leur pouvoir attractif sur la faiblesse des coûts salariaux se trouvent-ils maintenant confrontés à la concurrence des pays à plus bas coûts (Chine, Inde, Roumanie, Bulgarie...) vers lesquels se localisent les nouveaux projets de main-d'œuvre. De là naît la crainte pour les pays du Nord de l'Afrique de la délocalisation des entreprises installées dans leurs zones vers la Chine et les pays de l'Europe de l'Est, où les coûts de production sont moins élevés. Dès lors, la compétitivité des ZFE du Nord de l'Afrique repose sur les coûts de production, les délais de livraison et

³²³ Siroen, *Ibid.* à la p.72.

³²⁴ *Textile et habillement : 5 premiers mois 2006*, Centre de promotion des exportations de Tunisie, en ligne : CEPEX<<http://www.cepex.nat.tn/site/index.asp?idserv=5&IDArticle=2129>> .

³²⁵ Smadja et Laboisi, *supra* note 11.

³²⁶ Smadja et Laboisi, *ibidem*.

davantage sur la stabilité du change et la proximité du marché européen³²⁷. Bien que le faible coût de la main-d'œuvre continue de conférer aux pays du Nord de l'Afrique un avantage concurrentiel au niveau mondial³²⁸, le facteur temps est devenu plus crucial au regard de la compétitivité internationale.

On remarque que l'ensemble de ces facteurs donne un léger avantage aux pays du Nord de l'Afrique. Un tel avantage est difficilement quantifiable, mais sans doute considérable. Mais cet avantage sera-t-il suffisant?

2.5 L'avenir du secteur du textile dans les zones franches de l'Afrique du Nord

De fait, les chances de succès de certaines zones franches sont remises en cause. L'avenir des ZFE dépendra de leur aptitude à dégager des avantages comparatifs en termes de vitesse, de coût ou de qualité. Dans ce contexte, plusieurs paramètres de compétitivité peuvent déterminer le sort du secteur du textile dans les zones franches (le salaire, la productivité, la stabilité politique, le taux de change, l'environnement macroéconomique et les avantages fiscaux, etc.)³²⁹. D'autres facteurs peuvent intervenir pour décider du sort des zones franches.

2.5.1 Cas des accords commerciaux régionaux : la création de la zone de libre-échange avec l'Union européenne

« Un accord commercial régional est un accord entre deux pays au moins (pays A, B et C par exemple) qui vise à abaisser les obstacles aux échanges pour que les produits et les services circulent librement entre les membres de l'accord »³³⁰.

³²⁷ *Supra* note 56 à la p. 14.

³²⁸ Chaponnière et Perrin, *supra* note 135.

³²⁹ Siroen, *supra* note 331.

³³⁰ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 53.

La conclusion des accords commerciaux régionaux tend à favoriser l'investissement direct étranger dans les ZFE dans la mesure où les entreprises des ZFE bénéficieront d'approvisionnements exonérés de taxes et de plus nombreux débouchés à l'exportation en franchise de droit.

La proximité du marché constitue ainsi un avantage particulièrement important pour les produits textiles en termes de délais d'acheminement des produits. De ce fait, on peut assister à une concentration des ZFE dans le secteur du textile dans les pays en développement les plus proches des marchés américain et européen³³¹.

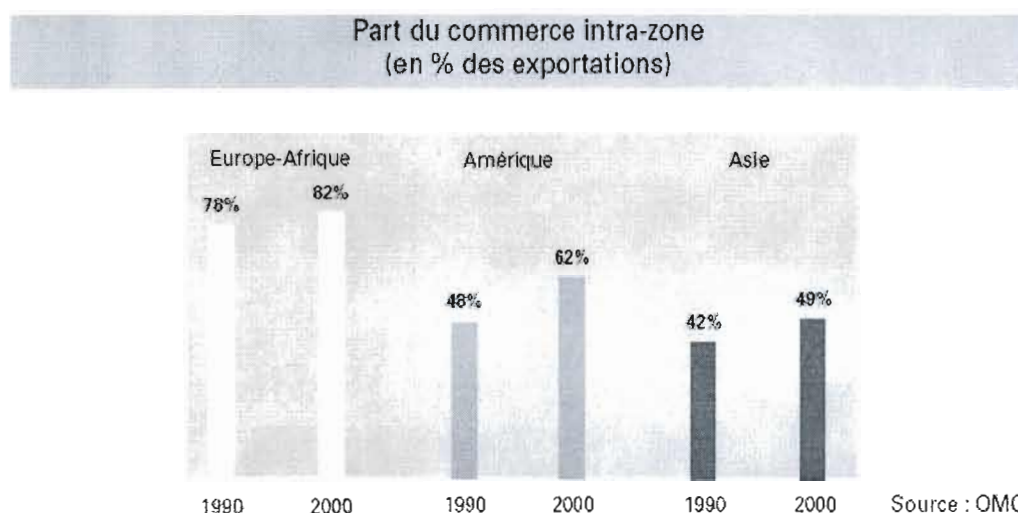


Figure 2.5 Part du commerce intrazone (en % des exportations)³³²

Dans ce contexte, la création de la zone Euromed³³³ a des conséquences particulièrement importantes pour la filière textile/confection en favorisant le développement des échanges et la valorisation des complémentarités entre les régions sud et nord de la Méditerranée.

³³¹ *Supra* note 56 à la p. 15.

³³² *Ibidem*.

³³³ Lancé à Barcelone en 1995, le Partenariat entre l'Europe et les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée consiste en un accord-cadre de coopération au développement de même qu'en des accords bilatéraux entre chaque pays du Sud (Algérie, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Palestine, Syrie, Tunisie et Turquie) et chacun des pays de l'UE (AAEMS, Accords d'Association Euro-Méditerranéens).

C'est pourquoi les pays d'Afrique du Nord accordent une importance particulière à l'intégration régionale, afin de profiter davantage des possibilités offertes par la mondialisation. Dans ce cadre, la Tunisie est à la tête des pays du Nord de l'Afrique qui ont signé l'Accord de libre-échange avec l'Union européenne en 1995 — cet accord devant aboutir en 2009 à l'adhésion de cette dernière à l'espace économique européen³³⁴. Elle est suivie de près par les autres pays maghrébins qui se sont à leur tour intégrés à la zone de libre-échange avec l'Union européenne. Le 26 février 1996, le Maroc a signé un accord d'association avec l'Union européenne, qui prévoit la création d'une zone de libre-échange entre les deux parties d'ici 2012³³⁵. L'Accord de libre-échange avec l'Union européenne impose le démantèlement progressif des barrières douanières et l'abandon de politiques protectionnistes pour certaines catégories de produits selon un calendrier précis.

Dans cette perspective, on peut se référer au cas de l'ALENA, qui constitue un exemple de la manière dont les accords commerciaux régionaux influent sur la localisation des zones franches où les investissements étrangers dans les maquiladoras ont doublé entre 1994 et 2000, passant de 895 millions d'USD à 2 983 millions d'USD³³⁶. Ainsi, l'ALENA a-t-il garanti aux maquiladoras l'accès au marché des États-Unis et a-t-il contribué à donner aux entreprises des assurances sur les conditions d'investissement au Mexique³³⁷.

De même, avec la loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA), certaines zones franches en Afrique sub-saharienne ont remporté un succès remarquable. Tel est le cas de la Namibie où la ZFE employait 10 000 personnes en 2004 — en raison de

L'objet est de créer une vaste zone de libre-échange sur le modèle de l'ALENA (La Déclaration de Barcelone du 17 mai 1995). Cet accord impose, selon un calendrier précis, le démantèlement progressif des barrières douanières et l'abandon de politiques protectionnistes pour certaines catégories de produits.

³³⁴ Le 17 juillet 1995 fut signé un accord euro-méditerranéen établissant une association entre la communauté européenne et ses États membres, d'une part, et la république tunisienne, d'autre part. Disponible en ligne : <http://fothman.free.fr/Accmultitxt/Eur/eur_euromed/tn_euromed3.html>, voir article 36 relatif aux zones franches.

L'Accord a été ratifié par la Loi n° 96-49 du 20 juin 1996. Il est disponible en ligne sur : <http://www.deltun.cec.eu.int/fr/eu_et_Tunisie/accord.pdf>

³³⁵ Voir annexe B, tableau E.

³³⁶ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 45.

³³⁷ *Supra* note 56 aux pp. 15-16.

l'investissement massif effectué par *Ramatex*, producteur de textiles de Malaisie — pour bénéficier de cette loi³³⁸.

En fait, alors que l'AMF a freiné la progression du textile des zones franches asiatiques, les accords commerciaux préférentiels ont favorisé la prolifération des zones franches et le maintien de la régionalisation des échanges.

2.5.2 Mesure de sauvegardes

L'ATV prévoit qu'un pays importateur pourra appliquer des restrictions quantitatives pour une période maximale de 3 ans si son industrie est menacée par un brusque courant d'importation³³⁹.

Certains critères ont été définis par l'OMC pour mettre en œuvre cette limitation :

Cette mesure de sauvegarde peut être appliquée sur une base sélective, pays par pays, par accord mutuel ou, si aucun accord n'est intervenu au cours de consultations dans un délai de 60 jours, de manière unilatérale. Cette limitation ne peut pas être inférieure au niveau des importations en provenance du pays exportateur au cours des douze derniers mois et ne peut être maintenue que pendant trois ans au maximum.³⁴⁰

Dans ce contexte, et dans le cas chinois, compte tenu du potentiel de la croissance rapide de ses exportations et de ses capacités productives énormes, le protocole d'adhésion de la Chine à l'OMC comporte une clause de sauvegarde spéciale qui permet à ses partenaires commerciaux de lui imposer des contingents temporaires dans des circonstances déterminées

³³⁸ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 44.

Au Kenya, les effectifs de la ZFE n'atteignaient que 2 800 personnes dans les trois premières années d'activité (1993-1998). Mais ils sont montés en flèche après l'entrée en vigueur de l'AGOA, pour s'élever à 27 000 en 2002 et à 38 000 en 2003. Engman, Onodera et Pinali, *ibid.*

³³⁹ Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE), *Textile et vêtement : Faire face aux mutations*, OCDE (2004), aux pp. 29-30.

³⁴⁰ Reproduite dans Smadja et Laboisi, *supra* note 11.

jusqu'à la fin de 2008. En mai 2005, les É.U. ont imposé des contingents pour sept produits. L'Union européenne, pour sa part, a ouvert une enquête concernant neuf catégories de produits textiles et a envisagé d'utiliser la procédure de sauvegarde pour deux d'entre eux, à savoir les fils de lin et les *tee-shirts*³⁴¹. Ainsi, les quotas se sont-ils réimposés de nouveau à la Chine de la part des États-Unis, du Canada et de l'Union européenne.

Il faut noter que ces mesures de sauvegarde transitoires peuvent être utilisées par tous les membres de l'OMC, c'est-à-dire non seulement ceux qui ont déjà appliqué des restrictions quantitatives dans le cadre de l'AMF, mais aussi les autres pays, y compris les pays en développement, sous réserve des conditions d'application prévues par l'ATV. Ainsi de 2009 à 2013, les mesures de sauvegarde pourront être invoquées de manière sélective, par les membres de l'OMC contre les importations chinoises. Dans ce sens, l'Accord de l'OMC sur les mesures de sauvegarde permet aux pays de retreindre temporairement les importations d'un produit « si une poussée des importations de ce produit cause ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale ».

De même, l'ATV prévoit également que la Chine soit traitée comme une économie centralisée au cours des 15 prochaines années, ce qui facilite la mise en œuvre des mesures anti-dumping. D'où la conséquence est de remettre à plus tard l'application, sans restriction, de l'accord commercial jusqu'en décembre 2016³⁴².

³⁴¹ Le commissaire européen au commerce, Peter Mandelson, a annoncé le 24 avril 2005 l'ouverture des enquêtes sur les poussées d'exportations de textiles chinois vers l'UE suite aux données indiquant la hausse des importations de la Chine de 51 % à 534 % depuis le début de 2005 dans neuf catégories de textiles. Cela dépasse de loin les niveaux d'alertes pour les importations de la Chine fixés par l'Union européenne.

Ces enquêtes ont abouti à l'imposition de restrictions sur certaines importations en provenance de la Chine sous prétexte que l'Europe « ne peut rester regarder son industrie disparaître ».

ICTSD (International centre for trade and sustainable development), *L'UE ouvre une enquête en vue de mesures sauvegardes sur les textiles*, Volume 4, Numéro5 (3 mai 2005), en ligne : ICTSD

<<http://www.ictsd.org/africodev/edition/synthese/05-05-03/nouvellesdel'omc1.htm>> (date d'accès : 2 janvier 2007)

³⁴² Milberg et Amengual, *supra* note 1 à la p. 21.

2.5.3 La relance des mesures d'incitation

La stimulation de l'activité économique passe par l'assouplissement de l'intervention de l'État à travers des mesures d'incitation favorisant les investissements dans des activités de production axées sur l'exportation.

Dans une autre perspective, il s'avère nécessaire pour les pays du Nord de l'Afrique d'améliorer le cadre incitatif et réglementaire des zones franches d'exportation pour attirer plus d'investissements étrangers dans le domaine du textile, du fait que les exonérations fiscales sont jugées insuffisantes par rapport aux zones concurrentes du pourtour méditerranéen.

Il faut également noter que le législateur marocain a mis en place un programme prioritaire d'aménagement de nouveaux sites industriels et de réhabilitation de zones déjà existantes. Ce programme a été renforcé et accéléré par la mise en place du fonds d'Hassan II pour le développement économique et social, qui contribue soit à la prise en charge de l'aménagement de nouvelles zones, soit à l'achèvement de certaines structures manquantes, soit à la relance de la promotion des zones franches. Ce fond accorde des subventions lors de l'acquisition de terrains assignés ensuite à certaines activités comme la sous-traitance aéronautique ou automobile et le textile. Cette subvention peut atteindre 100 % du prix du terrain sur la base d'un coût maximal de 250 dirhams (35 CAD)³⁴³.

Dans ce sens, le législateur marocain s'est lancé dans une refonte totale des dispositions relatives aux zones franches. Un comité d'expert regroupant les différents départements ministériels a été mis en place pour améliorer le cadre incitatif actuel des zones franches et pour pallier les insuffisances des mesures d'attraction des investissements étrangers. À titre d'exemple, la loi actuelle au Maroc prévoit une exonération de l'impôt sur les sociétés (IS) durant 5 ans et la réduction du taux à 8,75 % par la suite. Parallèlement, aux Émirats Arabes

³⁴³ Anthioumane et Mar Bassine, *supra* note 237. Voir aussi Zone franche de Tanger, en ligne : <http://www.tangerfreezone.com/ft/index.php>

Unis, la loi sur la zone franche de Jabel Ali (*Jabel Ali free zone international*) prévoit une exonération qui court sur une période de 50 ans³⁴⁴. Dans cette perspective, la loi de finances marocaine de 2007 a décidé d'accorder 10 ans supplémentaires de préférence fiscale aux entreprises siégeant en zones franches³⁴⁵.

³⁴⁴ Laila Triki, « Les zones franches victimes d'une réglementation inadaptée », *la vie économique* (11 avril 2005), en ligne :

<http://www.casafree.com/modules/news/articles.php?stoyid=1933> (date d'accès : 11 novembre 2006).

³⁴⁵ « Zones franches : le Maroc accorde 10 ans de plus de grâce fiscale », *Reporter* (28 janvier 2007), en ligne : http://www.lereporter.ma/article.php3?id_article=2984 (date d'accès : 12 décembre 2007).

Au terme de cette prolongation de l'exonération, les sociétés qui s'établissent dans les zones franches bénéficiaient, pendant leurs cinq premières années, d'une exonération totale de l'impôt sur les sociétés (IS), et du taux préférentiel de 8,75 % à partir du sixième exercice, et ce, jusqu'au quinzième.

CONCLUSION

Tout au long de notre travail, nous avons pu démontrer que les décideurs politiques des pays du Nord de l'Afrique ont créé un environnement favorable pour attirer l'investissement étranger et encourager les investisseurs à s'implanter en zones franches dans le secteur du textile.

Cependant, nous avons constaté tout au long de notre analyse que le processus de croissance d'une zone franche n'est ni continu ni linéaire. Il dépend en grande partie des mutations sur la scène internationale, « *ainsi que des cycles de produits et [des] sauts technologiques que connaissent les zones franches* »³⁴⁶. Ces zones ont eu des effets divers sur le développement économique selon les pays. Les résultats obtenus par les zones franches du point de vue du développement économique varient également d'un pays à l'autre.

Pour certains pays, l'implantation des ZFE a conduit à la diversification et à la croissance des exportations, à la création d'emplois, à l'obtention de recettes en devises, mais dans d'autres pays les résultats étaient décevants et en deçà des attentes.

Tel que constaté, les zones franches du Nord de l'Afrique ont atteint une certaine performance sur les plans technique et commercial, ce qui explique la position privilégiée dont bénéficie le secteur du textile par rapport au reste du secteur manufacturier. Une position qui laisse croire plus que jamais que le secteur du textile dans les zones franches apporte la preuve que les pays du Nord de l'Afrique conservent pleinement leur compétitivité au niveau mondial.

³⁴⁶ Barbier et Véron, *supra* note 12 à la p. 140.

Même si certains pays, notamment ceux du Sud, ont demandé le report de la mise en termes de l'AMF (*la fin de l'accord*) dans le but de prolonger le système de contingentement des exportations, la probabilité qu'un accord de prolongation soit signé par l'OMC est mince dans le sens où cela nécessite la signature des 148 membres, parmi lesquels la Chine et l'Inde.

Dans les zones franches en Afrique du Nord, la contribution du secteur du textile à l'emploi et à la croissance économique est aujourd'hui remise en question si une véritable source alternative d'industrialisation ou un autre secteur ne se dessine nettement pour prendre l'avantage sur le secteur du textile.

Le concept de zone franche doit-il évoluer face à un double défi? : la baisse des tarifs douaniers et la limitation par l'OMC de certains avantages consentis dans les pays industrialisés. S'agit-il d'une mutation en profondeur affectant les secteurs intensifs en main-d'œuvre, imposant une montée en gamme technologique, voire une diversification dans les services? Une nouvelle zone à statut spécial qui repose sur la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, un haut niveau d'infrastructure et des effets d'agglomération. D'où la tendance vers une « modernisation industrielle » basée sur l'orientation « vers la haute technologie et des activités dotées d'une valeur ajoutée supérieure dans une chaîne de production donnée »³⁴⁷. Taiwan en est l'illustration avec le développement depuis 1980 des « parcs scientifiques et industriels » destinés à accueillir les entreprises à forte valeur ajoutée. En Chine, plus de 50 parcs industriels des sciences et technologies ont été installés depuis 1990³⁴⁸.

Quoique les bienfaits des zones franches soient rigoureusement vantés auprès des pays en voie de développement, les méfaits continueront cependant à entraver l'apparent succès qu'ont connu certaines de ces zones. En effet, bien que les zones franches restent « un moyen privilégié pour attirer les investissements étrangers et accéder aux nouvelles technologies, à

³⁴⁷ Milberg et Amengual, *supra* note 1 à la p. 28.

³⁴⁸ *Supra* note 56 à la p.13.

des systèmes de management efficaces et à des réseaux commerciaux à l'échelle du monde », cet aspect économique des zones franches occulte un aspect grandiose quant à sa portée, qui est l'impact social. La concurrence que se livrent les pays pour attirer les investissements directs étrangers les conduit à être plus laxistes concernant la protection des droits des travailleurs et l'application des normes du travail. En effet, le secteur du textile fortement exigeant en main-d'œuvre — généralement féminine — demeure sensible aux conditions de travail³⁴⁹. Les zones franches qui s'écartent du régime de droit commun se voient appliquer des dérogations en matière de réglementation du travail qui facilitent la gestion du personnel de manière à garantir une liberté relative aux investisseurs. Ces dérogations portent généralement sur l'adoption d'une politique de bas salaires, l'insécurité permanente de l'emploi, le non-respect des règles d'hygiène et de sécurité, un système de sécurité sociale non assuré, le non-respect des normes en matière de durée du travail, l'inexistence de dispositions spécifiques relatives au travail féminin, la parcellisation des tâches et le travail à la chaîne, l'intimidation faite aux employés, le non-respect de la liberté syndicale³⁵⁰ et du droit à la négociation collective, l'interdiction du droit de grève, etc.³⁵¹

Certains de ces aspects de dérogation continuent à être une pratique courante dans les zones franches du Nord de l'Afrique, où le secteur du textile s'appuie très largement sur la main-d'œuvre féminine. De même, en imposant des contrats à durée déterminée comme forme unique et exclusive des relations de travail dans le cadre des zones franches³⁵², le législateur tunisien confirme l'idée d'insuffisance de protection des salariés en cas de rupture du contrat par l'employeur. Cette situation s'amplifie par « l'absence d'une législation spécifique en matière de protection sociale pour permettre aux employés sous contrat d'une durée

³⁴⁹ Johary Ravalson, *supra* note 65 aux pp. 105-108.

³⁵⁰ Une étude de l'OIT note que les syndicats sont interdits dans les zones franches d'exportation dans trois pays, à savoir le Bangladesh, le Pakistan et le Zimbabwe : au Bangladesh et au Pakistan depuis le début des années 1980, et au Zimbabwe depuis la création de la zone franche industrielle en 1994.

³⁵¹ Au Mexique, quoique les conditions salariales octroyées dans les maquiladoras soient souvent supérieures à celles dans le reste du pays, les conditions de travail et les restrictions vis-à-vis des libertés syndicales ou des droits démocratiques représentent la pire entrave à la performance économique des maquiladoras. De même, en Chine, le droit à la syndicalisation est légalement exclu et sévèrement réprimé.

voir aussi *Licenciements, délocalisations, zones franches* (8 avril 2007), en ligne : <<http://www.politiquessociales.net/Licenciements-delocalisations>> (date d'accès : 2 février 2008)

³⁵² Loi sur les zones franches, art. 23.

déterminée de satisfaire aux conditions d'ouverture des droits — durée de stages, ancienneté, mode de liquidation des pensions, etc. ».

À un autre niveau, et comme nous l'avons vu, les zones franches à travers le monde, et surtout dans le Nord de l'Afrique, ont provoqué une dangereuse et coûteuse surenchère de concessions financières pour attirer les investisseurs étrangers : elles ont accordé systématiquement plus d'avantages d'allègement sur les prélèvements de toutes sortes, sous peine de mettre en cause la rentabilité financière de la zone franche³⁵³.

En définitive, on peut aboutir non seulement à la dépendance exclusive du succès ou de l'échec d'une zone franche envers la seule réglementation, mais également à toute une série de mesures incitatives pouvant influencer les entreprises, comme la qualité de la main-d'œuvre, l'approvisionnement en matières premières et en énergie, l'image du pays, et au fait que la zone franche ne représente plus qu'un outil mis à la dispositions d'un pays pour tenter de réaliser un développement économique. Cet outil ne détient pas toujours ses conditions de survie, qui reviennent en majorité à des facteurs externes.

³⁵³ *Ibid.* à la p. 141.

ANNEXES A
















LES ZONES FRANCHES D'EXPORTATION

Tableau A. Présentation des zones franches du Nord de l'Afrique³⁵⁴

Countries	No. of EPZs	Other types of zone	Total employ (2005-06)	% fem.	Investment (USD mill.)	Main inv. countries	No. of firms	Main sectors	Zone exports (USD mill.)	Main markets	Zone exp. as % of tot. exp.
North America											
Algeria	4 ZFE		29 268		9 908		800				85
Egypt	10 (FZ) ¹	42 (IZ) ² 1 (SEZ) ³	209 042		3 062.5	US, Canada, Cayman Islands, Japan, Bermuda, Italy, France, Germany, Netherlands, China, Austria, Portugal, Spain, Switzerland, Turkey, Belgium, Sweden, Cyprus, India, other	558	Services, oil & gas, electrical, fertilizers, metallurgical, construction, textiles, petrochemicals, chemicals, ceramics, marble, media, aviation	1 325 bn	Spain, US, Italy, Cyprus, Greece, Libyan Arab, Jamahiriya, China, Sweden, Saudi Arabia, UAE, France, Canada, Tunisia, Morocco, other	
Morocco	2 (ZFE)		145 000	20	1 785 701 251	Germany, France, Spain, Italy, US, other	745	Food processing, mechanical & electrical industries, leather, textiles, services, chemical, tourism, automobile components		Germany, France, Spain, Italy, US, UAE, other	61
Tunisia		2 (Parcs d'activités économiques) 4 (Parcs technologiques)	259 842		747 534 952	France, Italy, Spain, Germany, Belgium, US, UK, Netherlands, Sweden, Russian Fed., Libyan Arab, Jamahiriya, Japan, Canada, Switzerland	2 703	Mechanical & electrical industries, mining, leather, textiles, services, tourism, ITC, auto components	20 544	France, Germany, Belgium, Spain, UK, Libyan Arab, Jamahiriya, India, Iran, Turkey, Islamic Rep. of Iran, Morocco	52
Subtotal employment			643 152								
Sub-Saharan Africa											
Cape Verde	EPZs		1 180	88			9	Goods, services, warehouses			

³⁵⁴ Singa Boyenge, *supra* note 52.

Tableau B. Le volume d'emploi dans les zones franches.³⁵⁵

Export processing zones		
Geographical area	Employment	Number of zones
Asia	 55 741 147	900+
– of which China	(40 000 000)	
– of which bonded factories in Bangladesh	(3 250 000)	
Central America and Mexico	 5 252 216	155
Middle East	 1 043 597	50
North Africa	 6 43 152	65
Sub-Saharan Africa	 8 660 474	90+
United States	 3 340 000	713
South America	 4 459 825	43
Transition economies	 1 400 379	400
Caribbean	 5 46 513	250
Indian Ocean	 1 182 712	1
Europe	 1 364 818	50
Pacific	 1 145 930	14
Total (estimated)	65 980 763	3 500+
 = approximately 100 000  or  = approximately 1 000 000		

³⁵⁵ *Ibid.*

Tableau C. Dates de création des programmes de ZFE³⁵⁶

	Années 70 et avant	Années 80	Années 90	2000-2006
Pays de l'OCDE	Danemark, Finlande, Allemagne, Grèce, Islande, Irlande, Italie, Corée, Mexique, Espagne, Suède, Suisse, Royaume-Uni, États-Unis	Australie, Hongrie, Malte, Portugal	République tchèque, France, Japon, Pologne, République slovaque.	
Amérique	Bahamas, Brésil, Colombie, Rép. dominicaine, Panama, Chili, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaïque	Paraguay, Pérou, Trinidad et Tobago, Uruguay	Argentina, Belize, Cuba, Équateur, Nicaragua, Venezuela	
Asie/Pacifique	Hong Kong, Inde, Macao, Singapour, Taipei chinois, Thaïlande, Malaisie, Philippines, Sri Lanka	Bangladesh, Chine, Fidji, Indonésie, Pakistan	Corée du Nord, Mongolie, Vietnam	
Moyen-Orient et Afrique du Nord	Égypte, Israël, Syrie, Tunisie,	Jordanie, Maroc, Dubaï, EAU	Algérie, Bahreïn, Iran, Koweït, Liban, Oman, Libye, Yémen	
Pays en transition d'Europe et d'Asie centrale		Bulgarie	Belarus, Croatie, Albanie, Estonie, Kazakhstan, Bosnie-Herzégovine, Roumanie, Russie, Moldova	

³⁵⁶ Engman, Onodera et Pinali, *supra* note 1 à la p. 65.

			Serbie-et-Monténégro,
			Slovénie, Ukraine,
			Ouzbékistan
			Burundi, Cameroun,
			Cap Vert, Guinée
			équatoriale, Ghana, Gabon,
			Kenya, Madagascar, Gambie,
Afrique sub- saharienne	Liberia, Sénégal	Djibouti,	Malawi, Mali,
		Maurice	Mozambique, Afrique du
			Namibie, Nigeria, Sud,
			Rwanda, Seychelles, Zambie
			Tanzanie, Ouganda,
			Zimbabwe

Tableau D. Densité des ZFE et accumulation de réserves en devises³⁵⁷

pays	Réserves accumulées	Densité des ZFE
	sur la période 2002-2006 (millions de dollars E.-U.)	2002 (pour cent)
Chili	3 345,5	0,2
Chine	852 152,9	4,1
Colombie	4 177,6	0,1
Costa Rica	558,6	2,1
République dominicaine	52,8	5,5
Égypte	6 367,9	0,6
El Salvador	81,3	2,9
Guatemala	1 713,1	0,4
Honduras	663,8	4,7
Hong-kong	9 296,2	10,4
Indonésie	797,5	0,1
Tunisie	2 435,9	8,9
Lituanie	3 189,9	7,1
Malaisie	46 370,8	2,1
Maroc	1 280,6	0,8
Maurice	230,9	17,7
Mexique	26 942,0	3,5
Pakistan	7 666,1	1,1
Panama	331,2	1,4
Philippines	6 280,1	2,7
Pologne	13 290,0	0,4
Ukraine	19 060,1	2,0

³⁵⁷ Milberg et Amengual, *supra* note 1 à la page 7.

Note : On entend par densité des ZFE, l'emploi dans ces zones divisé par l'emploi total pour 2002. Les réserves sont la somme des données annuelles du FMI recueillies à partir de la ligne (79dad) dans FMI (2007)

Tableau E. Échanges mondiaux textiles par pays sur la période 1990-2006.
(En milliards de dollars E.-U.)³⁵⁸

Pays	1990	1995	2000	2006
Asie du Nord-Est				
Chine	10,2	24,0	36,1	95,4
Hong-kong	15,7	21,3	24,6	28,4
République de Corée	7,9	5,0	5,0	2,0
Taiwan	4,2	3,5	3,5	n.d.
Asie du Sud-Est				
Indonésie	1,6	3,4	4,7	5,7
Thaïlande	2,8	5,0	3,8	3,7
Viet Nam	0,1	0,9	1,8	3,5
Philippines	0,7	1,1	2,5	2,3
Malaisie	1,3	2,3	2,3	2,8
Cambodge	0,0	0,1	1,0	2,0
Singapour	0,0	0,1	1,0	2,0
Asie du Sud				
Inde	2,5	4,1	6,2	6,6
Bangladesh	0,6	2,0	3,9	4,4
Pakistan	1,0	1,6	2,1	3,9
Sri Lanka	0,6	1,1	2,6	2,8
Europe centrale et de l'Est				
Turquie	2,2	6,1	6,5	11,3
Roumanie	0,4	1,4	2,3	4,4
Pologne	0,4	2,3	1,9	2,2
Bulgarie	0,1	0,4	0,7	n.d.
Afrique et Moyen-Orient				
Tunisie	1,1	2,3	2,2	3,3
Maroc	0,7	0,8	2,4	3,2
Jordanie	0,01	0,03	0,1	1,3
Maurice	0,6	0,8	0,9	0,8
Amérique du Nord				
Mexique	0,0	2,7	8,6	6,3
République dominicaine	n.d.	n.d.	0,01	0,01
Costa Rica	0,1	0,1	0,4	0,5
Haïti	0,1	0,0	n.d.	n.d.

³⁵⁸ *Ibid.* aux pages 16-17.

ANNEXES B

**LES STRATÉGIES DES PAYS DU NORD DE L'AFRIQUE POUR ATTIRER
L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER**

**Tableau F : Comparaison des régimes d'incitation à l'investissement dans les pays du
Maghreb et leurs concurrents³⁵⁹**

	Impôt sur les sociétés		Impôt sur le revenu	
pays	Régime de droit commun	Régime export	Régime de droit commun	Régime export

³⁵⁹ Masnaoui, Abdelkader, *Les deuxièmes assises nationales de l'exportation*, Association Marocaine des Exportateurs, 12 juin 2007, en ligne :
<http://www.asmex.org/asmex/assises/programme/Assises_12_06_2007/Competitivite/Abdelkader%20MASNAOUI.pdf>

Maroc	Taux : 35 %	<p>1. Régime normal : Exonération à 100 % pendant les 5 premières années et à 50 % au-delà, au prorata du chiffre d'affaires à l'export</p> <p>2. Régime Zones franches : - 5 premières années : Exonération totale de l'IS - 20 années suivantes : 8,75 % - à l'issue de la 25ème année : IS au taux de droit commun droit</p>	Pas de régime spécial en matière d'IR	
	Taux : 30 %	<p>1. Régime normal : Taux de 10 % avec possibilité de déduire du résultat fiscal les capitaux investis dans la limite de 25 % dudit résultat</p> <p>2. Régime Zones Franches: À compter du 1er janvier 2008, le taux de l'IS est établi à 10 % avec possibilité de déduire les capitaux investis du résultat fiscal dans la limite de 25 % dudit résultat</p>	barème progressif allant jusqu'à 30 %	Le personnel étranger recruté est soumis à un IR flat de 20 %
Égypte	Taux : 40 %	<p>1. Régime normal : Taux : 32 %</p> <p>2. Régime Zones Franches: - Projets d'entrepôt (emmagasinage) : 1 % sur la valeur totale des biens entrants. - Projets industriels : 1 % sur la valeur ajoutée des biens sortants. - Projets de services : 1 % sur les profits.</p>	Pas de régime spécial en matière d'IR	
Mexique	Taux : 28 %	<p>1. Régime normal : Pas d'incitations particulières dans le régime de droit commun</p> <p>2. Pour les Maquiladoras : Possibilité d'option pour une imposition basée sur 3 % des actifs immobilisés ou 3 % des charges d'exploitation.</p>	Pas de régime spécial en matière d'IR	

Turquie	Taux : 20 %	<p><u>1. Régime normal :</u> Taux : 20 %</p> <p><u>2. Régime Zones Franches :</u> - Licence d'activité avant le 6 février 2004 : Bénéficie des exemptions fiscales (IR ou IS) dans la limite de la durée de validité de la licence d'activité - Licence d'activité obtenue après ou le 6 février 2004 : Exemption de l'IR et de l'IS jusqu'à la fin de la période fiscale de l'année de l'adhésion de la Turquie à l'UE Dispense de toute taxe et droits de timbre jusqu'à 2009</p>		Les salariés travaillant dans les ZF continuent à être dispensés de l'impôt sur le revenu jusqu'à 2009.
Roumanie	Taux : 16 %	Taux : 16 %	Taux : 16 %	Taux : 16 %

Tableau G. Les accords d'association euro-méditerranéens³⁶⁰

Partenaire méditerranéen	Conclusion des négociations	Signature de l'accord	Entrée en vigueur
Tunisie	juin 1995	juillet 1995	mars 1998
Maroc	novembre 1995	février 1995	mars 2000
Israël	septembre 1995	novembre 1996	juin 2000
Autorité palestinienne	décembre 1996	février 1997	juillet 1997
Jordanie	avril 1997	novembre 1997	mai 2002
Égypte	juin 1999	juin 2001	juin 2004
Algérie	décembre 2001	avril 2002	septembre 2005
Liban	janvier 2002	juin 2002	avril 2006

³⁶⁰ Activités de l'Union européenne : Synthèse de la législation, *Accord euro-méditerranéens d'association*, en ligne : Europa <<http://europa.eu/scadplus/leg/fr/lvb/r14104.htm>> (date d'accès : 9 septembre 2007).

ANNEXES C

LA PUISSANCE CHINOISE

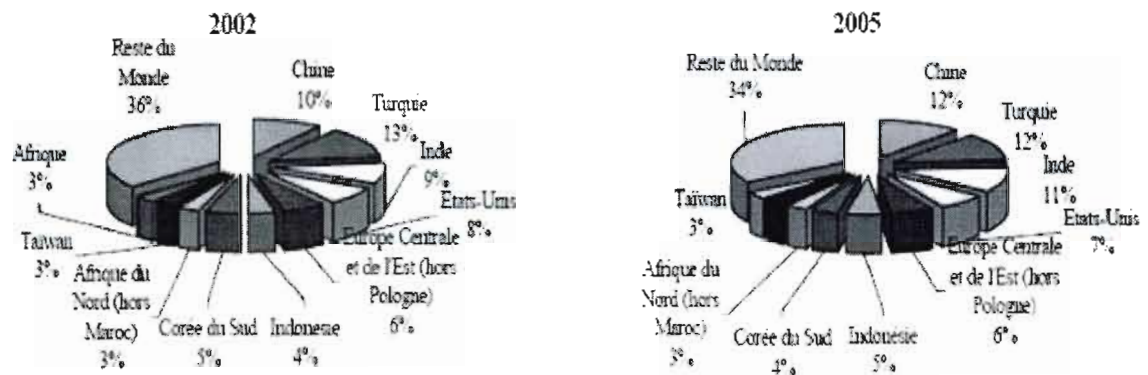
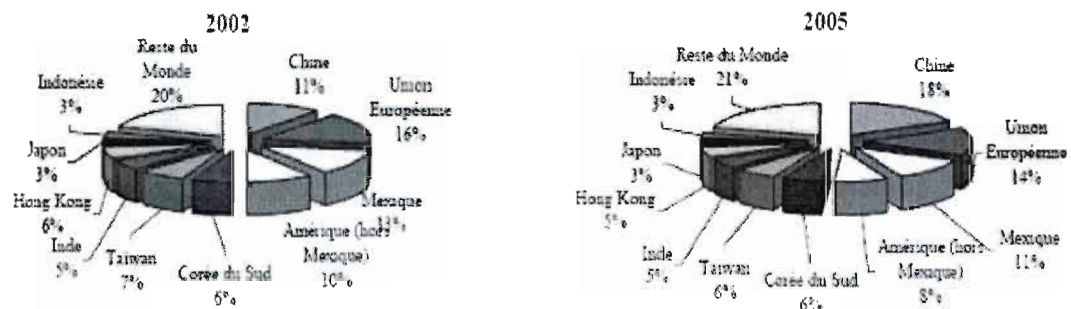


Figure A : part de marché de la Chine dans le textile avant et après le démantèlement des quotas, dans l'Union européenne



Source : OMC

Figure B : part de marché de la Chine dans le textile avant et après le démantèlement des quotas, aux États-Unis

ANNEXES D

LES RÉGIMES JURIDIQUES DES ZONES FRANCHES D'EXPORTATION EN TUNISIE ET AU MAROC

Loi n° 92-81 du 3 août 1992 portant création des parcs d'activités économiques, telle qu'elle a été modifiée et complétée par la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001, la loi n° 94-14 du 31 janvier 1994 et la loi n° 2006-80 du 18 décembre 2006 :

Au nom du peuple ;

La Chambre des Députés ayant adopté ;

Le Président de la République promulgue la loi dont la teneur suit :

CHAPITRE PREMIER

Dispositions Générales

Article premier. - La présente loi fixe les conditions de création et de gestion des parcs d'activités économiques (*Modifié par l'article premier de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001 qui a substitué à l'expression "zones franches économiques" l'expression "parcs d'activité économiques"*) ainsi que le régime d'encouragement applicable aux investissements réalisés dans ces zones.

Art. 2. - Des parcs d'activités économiques (*Modifié par l'article premier de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001 qui a substitué à l'expression "zones franches économiques" l'expression "parcs d'activité économiques"*) sont créés sur le territoire tunisien par décret pris sur proposition du ministre de l'économie nationale.

Ces zones sont soustraites, du fait de l'application du régime spécifique prévu par les dispositions de la présente loi, au régime douanier.

Les dites zones peuvent inclure dans leur champ un aéroport ou un domaine portuaire. Elles doivent être délimitées dans l'espace et aménagées de manière à permettre l'exercice des activités autorisées.

Art. 3. - Le régime prévu par la présente loi s'applique aux investissements réalisés dans les parcs d'activités économiques (*Modifié par l'article premier de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001 qui a substitué à l'expression "zones franches économiques" l'expression "parcs d'activité économiques"*) par toutes personnes physiques ou morales résidentes ou non résidentes dans les secteurs industriel, commercial et de services orientés totalement vers l'exportation.

Les investissements en devises ou en dinars convertibles dans les zones franches économiques sont librement réalisés et doivent faire l'objet d'une déclaration auprès de l'exploitant visé à l'article 5.

L'activité de l'exploitant de la zone franche économique bénéficie également du régime fiscal, de commerce extérieur et des changes prévus par la présente loi.

Art. 4. (Nouveau) (*Modifié par l'article 2 de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001*)

1. Les parcs d'activités économiques sont créés sur le domaine public ou privé de l'État ou des collectivités locales ou sur des domaines appartenant à des privés et incorporés dans le domaine public de l'Etat conformément à la législation en vigueur. Les parcs d'activités économiques sont considérés, au sens de la présente loi, comme domaine public de l'Etat.
2. Nonobstant les dispositions du paragraphe premier du présent article, les entreprises exploitant les parcs d'activités économiques ainsi que les entreprises y implantées bénéficient, pour la durée de la concession, d'un droit réel sur les constructions et ouvrages qu'elles réalisent pour l'exercice de leurs activités. Ce droit confère à son titulaire les droits et obligations du propriétaire dans la limite des dispositions prévues par la présente loi.
3. Les droits réels mentionnés au paragraphe précédent sont inscrits sur un registre spécial tenu par les services compétents du ministère chargé des Domaines de l'État et des affaires foncières. Les modalités de la tenue de ce registre sont fixées par décret.

4. Les droits réels, ainsi que les constructions et ouvrages ne peuvent être hypothéqués que pour garantir les emprunts contractés en vue de financer la réalisation, la modification ou l'extension des constructions et ouvrages édifiés sur les parcs objet de la concession. Les créanciers chirographaires, autres que ceux dont la créance est née à l'occasion de la réalisation de ces travaux, ne peuvent pratiquer des mesures conservatoires ou exécutoires sur les droits et biens mentionnés au présent article.
5. L'effet des hypothèques grevant les droits réels, constructions et ouvrages s'éteint à l'expiration du contrat de concession. Ces constructions et ouvrages deviennent propriété de l'État conformément aux conditions prévues par le contrat de concession, libres de tous droits ou hypothèques.

CHAPITRE II

Gestion de la zone franche économique

Art. 5. - La zone franche économique peut être concédée pour gestion, par convention, à toute personne morale dénommée dans la présente loi « Exploitant ». Ladite convention est conclue entre l'exploitant et le ministre de l'économie nationale et doit être approuvée par décret pris sur avis de la commission nationale des investissements. Un cahier des charges annexé à ladite convention, fixera les conditions de gestion de la zone franche économique, les activités qui peuvent y être exercées et délimitera la responsabilité de l'exploitant. Une liste fixera, en outre, les activités interdites ayant trait essentiellement à la sécurité, aux matières et produits nationalement et internationalement prohibés ou qui portent atteinte à l'équilibre écologique et à la protection de l'environnement. Une convention cadre fixera les règlements intérieurs régissant les rapports entre l'exploitant et les opérateurs exerçant dans la zone franche économique.

Art. 6. - L'exploitant est chargé, conformément aux dispositions du cahier des charges prévu à l'article 5 ci-dessus de

- la réalisation de tous travaux d'infrastructure d'accueil et d'aménagement de la zone franche économique;

- le contact avec les investisseurs pour la présentation de la zone et la promotion des investissements;
- l'octroi de cartes d'accès à la zone franche économique conformément aux conditions fixées à l'article 27 de la présente loi;
- l'exercice du suivi et du contrôle des activités des opérateurs implantés dans la zone. Dans ce cadre, il veille à la conformité des installations aux règles et aux normes de sécurité et à la protection de l'environnement;
- la fourniture de tous services nécessaires à la maintenance et au bon fonctionnement de la zone franche économique;
- la construction de tout bien immobilier intéressant la zone ainsi que la location et l'exploitation de tout bien mobilier et/ou immobilier à l'intérieur de la zone franche économique

Art. 7. - L'exploitant de la zone franche économique perçoit un loyer des biens immeubles et des rémunérations en contrepartie des services rendus.

CHAPITRE III

Régime fiscal

Art. 8. (nouveau) *(Modifié par la loi n° 94-14 du 31 janvier 1994)* Les travaux d'infrastructure sont exonérés de tous impôts, taxes et droits les grevant. Les entreprises installées dans les zones économiques franches ne sont soumises au titre de leurs activités en Tunisie, qu'au paiement des taxes, droits, redevances et impôts suivants :

1. les droits et taxes afférents aux véhicules de tourisme,
2. le droit unique compensatoire sur le transport terrestre,
3. les contributions et cotisations au régime légal de la sécurité sociale,
4. *(Abrogé et remplacé à compter du 1er janvier 2008 par l'article 8 de la loi n° 2006-80 du 18 décembre 2006)* l'impôt sur le revenu des personnes physiques après déduction des deux tiers des revenus provenant de l'exportation nonobstant les

dispositions de l'article 12 bis de la loi n° 89-114 du 30 décembre 1989 portant promulgation du code de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés et ce, pour les revenus réalisés à partir du 1er janvier 2008.

5. (*Ajouté par l'article 8 de la loi n° 2006-80 du 18 décembre 2006*) l'impôt sur les sociétés au taux de 10 % des bénéfices provenant de l'exportation et ce pour les bénéfices réalisés à partir du 1er janvier 2008.

Art. 8. bis. (*Ajouté par la loi n° 94-14 du 31 janvier 1994*) Sans préjudice des dispositions des articles 12 et 12 bis de la loi n° 89-114 du 30 décembre 1989, portant promulgation du code de l'impôt sur les revenus des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés, les investissements réalisés par les entreprises installées dans les zones économiques franches, donnent droit à la déduction des revenus ou bénéfices investis dans la souscription au capital initial de la société ou à son augmentation, des revenus ou bénéfices nets assujettis à l'impôt sur les revenus des personnes physiques ou à l'impôt sur les sociétés.

Le bénéfice de cet avantage est subordonné :

- à la tenue par les personnes exerçant une activité commerciale ou non commerciale telle que définie par le code de l'impôt sur les revenus des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés, d'une comptabilité légale conformément aux articles 8, 9 et 10 du code de commerce ;
- à ce que les actions et les parts soient nouvellement émises ;
- à la non-réduction du capital souscrit et ce durant la période de cinq ans à partir du 1er janvier de l'année suivant celle où a eu lieu la libération du capital souscrit, à l'exception du cas de réduction au titre de l'absorption des pertes,
- à la présentation par les bénéficiaires du dégrèvement lors de leur déclaration d'impôts sur les revenus des personnes physiques ou l'impôt sur les revenus des sociétés, d'une attestation de libération du capital souscrit ou tout document équivalent,

Peuvent également bénéficier du dégrèvement susvisé, les sociétés qui affectent tout ou partie de leurs bénéfices à des opérations d'investissement dans lesdites sociétés, à condition :

- que les bénéfices investis soient affectés au passif du bilan dans un "compte spécial pour investissement" et qu'ils soient incorporés dans le capital de la société avant l'expiration du délai imparti pour le dépôt de la déclaration définitive, que la déclaration d'impôt sur les sociétés soit accompagnée du programme d'investissement à réaliser par ladite société,
- qu'il n'y ait pas de cession des éléments d'actif concernant ledit investissement et ce durant un an au minimum à compter de la date d'entrée en production effective,
- qu'il n'y ait pas de réduction du capital durant les cinq ans à partir de la date de l'incorporation, sauf le cas de réduction au titre de l'absorption des pertes.

Art. 8. ter. (*Modifié par l'article 4 de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001*) Les investissements réalisés par les entreprises implantées dans les parcs d'activités économiques dans le but de lutter contre la pollution résultant de leurs activités ouvrent droit au bénéfice des incitations suivantes :

1. l'exonération des droits de douane et la suspension de la TVA et du droit de consommation dus au titre des équipements importés n'ayant pas de similaires fabriqués localement et la suspension de la TVA au titre des équipements fabriqués localement.

Le bénéfice de cet avantage est subordonné à l'agrément préalable du programme d'investissement et de la liste des équipements nécessaires à la réalisation de ces investissements par l'agence nationale de la protection de l'environnement, et ce, conformément aux dispositions de l'article 37 du code d'incitation aux investissements.

2. Une prime spécifique accordée dans le cadre de l'intervention du fonds de dépollution créé par la loi n° 92-122 du 29 décembre 1992 portant loi de finances pour l'année 1993.

Art. 8. quater. (*Ajouté par l'article 4 de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001*) les investissements réalisés dans le domaine de la recherche-développement par les entreprises implantées dans les parcs d'activités économiques donnent lieu au bénéfice des incitations suivantes :

1. l'exonération des droits de douane et la suspension de la TVA et du droit de consommation au titre des équipements importés n'ayant pas de similaires fabriqués localement et qui sont nécessaires à la réalisation de ces investissements et la suspension de la TVA au titre des équipements fabriqués localement. Cet avantage est accordé conformément aux dispositions de l'article 42 du code d'incitation aux investissements.
2. une prime dont le taux et les modalités d'octroi sont fixés conformément aux dispositions de l'article 42 du code d'incitation aux investissements.

Art. 9. (nouveau) *(Modifié par la loi n° 94-14 du 31 janvier 1994)* Le personnel étranger recruté conformément aux dispositions de l'article 24 de la présente loi ainsi que les investisseurs ou leurs représentants étrangers chargés de la gérance de l'entreprise bénéficient

1. du paiement d'un impôt forfaitaire sur les revenus au taux de 20 % du revenu brut,
2. de l'exonération des droits de douane et des taxes d'effets équivalents et des taxes exigibles à l'importation des effets personnels et d'une voiture de tourisme pour chaque personne.

La cession du véhicule ou des effets importés à un résident est soumise aux formalités du commerce extérieur et au paiement des droits et taxes en vigueur à la date de la cession, calculés sur la base de la valeur du véhicule ou des effets à cette date.

CHAPITRE IV

Régime de commerce extérieur et de change

Art. 10. - Les opérateurs dans la zone franche économique peuvent exercer leurs activités en qualité de résidents ou de non-résidents au regard de la réglementation tunisienne des changes.

Art. 11. - Les personnes morales opérant dans la zone franche économique peuvent opter pour le statut de non-résidents dans le cas où au moins 66 % de leur capital sont détenus par des non-résidents tunisiens ou étrangers au moyen d'une importation de devises.

La participation des résidents au capital desdites personnes morales, qui doit être faite en devises ou en dinars convertibles, peut être réalisée conformément à la réglementation des changes en vigueur.

La qualité de non résident doit être expressément mentionnée dans les statuts de ladite personne morale.

Art. 12. - Les établissements créés dans la zone franche économique par des personnes morales dont le siège social se trouve à l'étranger sont considérés comme non résidents. La dotation du siège de ces établissements doit être financée au moyen d'une importation en devises.

Art. 13. - Les non résidents qui investissent dans les parcs (*Modifié par l'article premier de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001 qui a substitué à l'expression "zones franches économiques" l'expression "parcs d'activité économiques"*) d'activités économiques bénéficient de la garantie du transfert du capital investi au moyen d'une importation en devises et des revenus qui en découlent.

La garantie de transfert porte sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation même si ce montant est supérieure au capital initialement investi.

Art. 14. - Les non résidents, au sens du présent chapitre, ne sont pas tenus de rapatrier les produits de leurs exportations, prestations de services et revenus. Cependant ils doivent effectuer tous règlements tels que paiements des biens et services en Tunisie, droits et taxes, dividendes distribués aux associés résidents, au moyen de comptes étrangers en devises ou en dinars convertibles.

Art. 15. - Les règlements à l'intérieur de la zone franche économique s'effectuent en devises et en dinars convertibles.

Art. 16. - Les personnes physiques et les personnes morales résidentes opérant dans la zone franche économique doivent rapatrier la contre-valeur de leurs exportations conformément à la réglementation du commerce extérieur et des changes en vigueur. Elles peuvent effectuer librement par l'entremise d'intermédiaires agréés tous transferts afférents à leurs activités.

Art. 17. - Les opérateurs résidents sont autorisés à contracter envers d'autres résidents des obligations libellées en devises pour les opérations ou transactions effectuées à l'intérieur de la zone franche économique et couvertes par les dispositions de la présente loi.

Art. 18. - Toute cession entre non résidents de valeurs mobilières ou de parts sociales de personnes morales admises au bénéfice de la présente loi est libre.

Art. 19. - Les relations commerciales entre les opérateurs de la zone et l'étranger et celles entre les opérateurs eux-mêmes sont libres.

Art. 20. - Les opérateurs admis au bénéfice des dispositions de la présente loi peuvent importer librement les biens et les services nécessaires à leurs activités.

Art. 21. - Les biens et services nationaux fournis aux opérateurs installés dans la zone franche économique sont considérés comme des exportations et sont soumis à ce titre à la réglementation du commerce extérieur et des changes et au régime fiscal et douanier appliqué aux exportations.

L'écoulement sur le marché local des biens ou services en provenance de la zone franche économique est considéré comme une importation et est de ce fait soumis à autorisation préalable et au paiement des droits et taxes dus à l'importation. *(Ajouté par l'article 5 de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001)* Toutefois, les entreprises opérant dans les secteurs de l'industrie et des services peuvent, sans autorisation préalable, écouler une partie de leurs productions ou prestations de services sur le marché local, et ce, dans la limite d'une proportion ne dépassant pas 20 % de leurs chiffres d'affaires conformément aux dispositions des articles 16 et 17 du code d'incitation aux investissements. Ces opérations donnent lieu au paiement d'une avance fixée à 2,5 % du chiffre d'affaires global réalisé sur le marché local au titre de l'impôt dû sur les revenus ou bénéfices en provenant, et ce, lors du paiement des droits de douane exigibles. Les droits et taxes dus au titre des ventes de déchets aux entreprises autorisées par le ministère chargé de l'environnement à exercer les activités de valorisation et de recyclage, sont suspendus. Le montant de ces ventes n'est pas pris en compte pour la détermination de la proportion maximale susvisée et les bénéfices en provenant ne sont pas soumis à l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés

Art. 22. - Les opérateurs établis dans la zone franche économique peuvent fournir librement leurs prestations et effectuer des ventes sur leurs productions aux entreprises totalement exportatrices conformément à la réglementation en vigueur.

CHAPITRE IV

Régime de l'emploi et de la sécurité sociale

Art. 23. - Nonobstant tout autre texte contraire, les contrats de travail entre les salariés et les entreprises implantées dans une zone franche économique sont librement réputés des contrats de travail à durée déterminée quelle que soit leur durée, durée ou modalités de leur exécution.

Art. 24. - Les opérateurs peuvent recruter librement des agents d'encadrement et de maîtrise de nationalité étrangère dans la limite de quatre (4) par entreprise, notification de ce recrutement devant être faite à l'exploitant de la zone franche économique.

L'exploitant est tenu de notifier ce recrutement aux ministères de l'intérieur, de l'économie nationale, de la formation professionnelle et de l'emploi et à la banque centrale de Tunisie.

Art. 25. - Le personnel, de nationalité étrangère ayant la qualité de non résident avant son recrutement peut opter pour un régime de sécurité sociale autre que le régime tunisien. Dans ce cas l'employé et l'employeur ne sont pas tenus au paiement des cotisations de sécurité sociale en Tunisie.

CHAPITRE VI

Dispositions diverses

Art. 26. - Les services publics nécessaires au fonctionnement de la zone franche économique sont représentés en permanence auprès de l'exploitant à l'exception des services des douanes et de la police qui restent directement placés sous l'autorité de leurs directions respectives.

Art. 27. - Ne peuvent accéder à la zone franche économique que les personnes et les véhicules légalement autorisés.

Les conditions et les modalités d'accès sont fixées par un arrêté conjoint des ministres de l'intérieur, des finances et de l'économie nationale.

Art. 28. - Aucune personne n'est autorisée à résider dans la zone franche économique à l'exception du personnel nécessaire légalement autorisé.

Art. 29. - Les ventes en détail à l'intérieur de la zone franche économique sont interdites. Toutefois, les services et produits nécessaires pour la viabilité de la zone peuvent être autorisés selon les conditions du cahier des charges.

Art. 30. - Tout différent pouvant naître entre l'investisseur étranger et le gouvernement tunisien et ayant pour origine l'investisseur ou une mesure prise par le gouvernement à l'encontre de celui-ci est soumis aux juridictions tunisiennes compétentes, sauf accord spécifique stipulant une clause compromissoire ou permettant aux parties de convenir d'un compromis pour trancher ledit litige par voie d'arbitrage ad-hoc ou en recourant à des procédures de conciliation et/ou à une institution d'arbitrage prévue par l'une des conventions suivantes :

- Les accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements conclus entre la Tunisie et l'Etat dont l'investisseur est ressortissant;
- La convention relative à la création d'un organisme arabe pour la garantie des investissements ratifiée par le décret loi n° 72-4 du 17 octobre 1972;
- La convention internationale pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etat et ressortissante d'autres États, ratifiée par loi n° 96 - 33 du 3 mai 1966;

Toute autre convention conclue par le gouvernement de la République tunisienne dans ce sens.

Art. 31. *(Ajouté par l'article 6 de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001)*

- 1- les entreprises bénéficiaires des incitations prévues par la présente loi sont soumises, durant la période de réalisation du programme d'investissement, à un suivi et un contrôle des services relevant de l'exploitant qui sont chargés de veiller au respect des conditions du bénéfice des avantages octroyés.
- 2- les bénéficiaires des avantages prévus par la présente loi en sont déchus en cas de non-respect de ses dispositions ou de non-commencement de l'exécution du programme d'investissement dans un délai d'un an à partir de la date de la déclaration d'investissement. En outre, les promoteurs sont tenus en cas de non-réalisation ou de détournement illégal de l'objet initial de l'investissement, de rembourser les primes et avantages octroyés majorés des pénalités de retard aux taux prévus par le paragraphe premier de l'article 73 du code de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés. Ces pénalités sont calculées sur la base des impôts, taxes et primes exigibles, et ce, à compter de la date d'exonération ou d'obtention des primes.

Le retrait des avantages et le remboursement des primes sont effectués par arrêté motivé du ministre des finances après avis ou sur proposition des services concernés de l'exploitant, et ce, après l'audition des bénéficiaires par ces services.

Art. 32. *(Ajouté par l'article 6 de la loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001)* Outre les sanctions prévues par d'autres lois, toute entreprise ayant écoulé sur le marché local une partie de sa production ou prestation de services en infraction aux dispositions de l'article 21 de la présente loi, est passible d'une amende variant entre mille et dix mille dinars, et ce, en plus de la déchéance du droit au bénéfice des avantages prévus par la présente loi. La constatation des infractions et le recouvrement des amendes sont effectués conformément aux dispositions prévues par ces lois, et ce, après audition du contrevenant.

La présente loi sera publiée au Journal Officiel de la République Tunisienne, et exécutée comme loi de l'Etat.

Tunis, le 3 août 1992

ZINE EL ABIDINE BEN ALI

Loi n° 19-94 du 24 chaabane 1415 (26 janvier 1995) relative aux zones franches d'exportation, J.O., (dahir) n° 1-95-1, telle qu'elle a été modifiée et complétée par la loi de finances n° 26-99, J.O., n° 1-99-184 du 16 rabii I 1420 (30 juin 1999), loi de finances n° 25-00, J.O., n° 1-00-241 du 25 rabii I 1421 (28 juin 2000), loi de finances n° 55-00, J.O., n° 1-00-351 du 29 ramadan 1421 (26 décembre 2000), et loi de finances n° 48-03, J.O., n° 1-03-308 du 7 kaada 1424 (31 décembre 2003).

CHAPITRE PREMIER

Dispositions Générales

Article Premier

Il est institué par la présente loi un régime de zones franches d'exportation.

On entend par zones franches d'exportation pour l'application de la présente loi, des espaces déterminés du territoire douanier où les activités industrielles et de services qui y sont liées sont sous traités, selon les conditions et limites posées dans la présente loi, à la législation et à la réglementation douanière et à celles relatives au contrôle du commerce extérieur et des changes.

Ces activités bénéficient, en outre, en ce qui concerne les bénéfices et revenus qu'elles génèrent, des avantages fiscaux prévus par la présente loi.

En cas de suspension éventuelle du régime institué par la présente loi, les entreprises qui en bénéficient disposeront d'un préavis d'une durée de 20 ans courant à compter de la date de suspension du régime.

Article 2

Les zones franches d'exportation sont créées et délimitées par un acte réglementaire qui fixe la nature des activités des entreprises pouvant s'installer dans la zone franche d'exportation.

Article 3

Dans les formes et conditions prévues par la présente loi et les textes pris pour son application, peuvent être autorisées dans les zones franches d'exportation toutes activités exportatrices à caractère industriel ou commercial ainsi que les activités de service qui y sont liées sous réserve des dispositions de l'article 2 ci-dessus.

CHAPITRE II

De l'Organe d'Aménagement et de Gestion de la Zone Franche

Article 4

L'aménagement et à la gestion de chaque zone franche d'exportation sont confiés à un organisme dénommé ci-après organisme d'aménagement et de gestion de la zone franche.

Article 5

L'organisme d'aménagement et de gestion a la charge de l'aménagement, de la gestion et de la maintenance de l'ensemble de la zone franche d'exportation.

À cet effet, et après avoir éventuellement acquis les terrains nécessaires compris dans la zone, il élabore le plan relatif à l'aménagement de la zone franche d'exportation et assure la réalisation et l'entretien :

- des voies de circulation;
- des réseaux d'eau, d'électricité, d'assainissement et de télécommunications;
- des constructions nécessaires à l'exécution des services qu'il assure ou qu'il gère, y compris les clôtures, murs d'enceintes et voies d'accès à la zone franche d'exportation;
- de l'éclairage.

Il assure également à l'intérieur de la zone franche d'exportation :

- la location aux usagers de bâtiments, hangars et terre-pleins;
- la distribution d'eau, d'électricité et la gestion des réseaux correspondants;
- la surveillance et la sécurité des parties communes et des accès à la zone franche d'exportation;
- le contrôle des constructions, installations et activités ainsi que les déplacements de marchandises et de personnes à l'intérieur de la zone franche d'exportation.

En outre, l'organisme d'aménagement et de gestion est chargé de :

- assurer la promotion commerciale et industrielle de la zone franche d'exportation en conformité avec la politique arrêtée par le gouvernement;
- accueillir les investisseurs et les assister dans la préparation de leurs dossiers relatifs aux demandes d'autorisation;
- présenter les dossiers des investisseurs à l'approbation de la commission locale des zones franches d'exportation instituée par la présente loi;

- rendre aux investisseurs tous les services nécessaires à la réalisation de leurs projets et à l'exploitation de leurs installations.

Les relations entre les investisseurs en zones franches d'exportation et l'organisme d'aménagement et de gestion sont définies dans le cahier des charges liant l'Etat audit organisme.

Article 6

Les organismes d'aménagement et de gestion des zones franches d'exportation doivent prendre toutes les mesures nécessaires au respect des règles de sécurité et à l'exercice d'une surveillance efficace de l'enceinte et des voies d'accès auxdites zones telles que ces règles et les conditions de cette surveillance sont déterminées par les autorités compétentes.

Article 7

L'administration concède à un organisme de droit public ou de droit privé l'aménagement et la gestion de la zone franche d'exportation après appel à la concurrence, sur la base d'un cahier des charges définissant les droits et obligations du concessionnaire.

Article 8

Par complément à la législation qui les régit, sont habilités à exercer les missions dévolues par la présente loi à l'organe chargé de l'aménagement et la gestion des zones franches selon la procédure prévue à l'article 7 ci-dessus :

- l'Office d'exploitation des ports créé par la loi n° 6-84 promulguée par le dahir n° 1-84-194 du 5 rabii II 1405 (28 décembre 1984), lorsque la zone franche est située dans une zone portuaire ;
- l'Office national des aéroports créé par la loi n° 14-89 promulguée par le dahir 1-89-237 du 1er jourmada II 1410 (30 décembre 1989), lorsque la zone franche est située dans une zone aéroportuaire.

Article 9

Les plans relatifs à l'aménagement des zones franches d'exportation sont soumis pour approbation aux services compétents de la préfecture ou province concernée, ainsi qu'aux services de sécurité et des douanes.

Il doit être statué sur ces plans dans un délai maximum de soixante (60) jours. Passé ce délai, ils sont considérés comme approuvés.

Article 10

L'application des lois et règlements auxquels les zones franches d'exportation ne sont pas soustraites aux termes de la présente loi demeure du ressort des administrations et organismes qui en sont expressément chargés par ces lois et règlements.

CHAPITRE III

De l'Autorisation

Article 11

La demande d'autorisation est présentée par l'investisseur à l'organisme d'aménagement et de gestion de la zone franche d'exportation qui la soumet, après instruction, à une commission locale des zones franches d'exportation présidée par le wali ou le gouverneur de la préfecture ou province concernée, et comprenant, outre les représentants des administrations concernées, le président ou les présidents des conseils communaux et le président de la chambre de commerce et d'industrie concernée.

Les modalités de désignation des membres fonctionnaires de la commission et ses modalités de fonctionnement sont fixées par voie réglementaire.

L'autorisation est accordée par le wali ou gouverneur sur avis conforme de ladite commission.

L'autorisation ainsi accordée dispense l'investisseur de toutes autres formalités relatives aux constructions et installations nécessaires pour la réalisation de son projet.

La décision de la commission est notifiée à l'investisseur par l'organisme d'aménagement et de gestion.

Article 12

Il doit être statué sur la demande d'autorisation dans un délai n'excédant pas trente jours à compter de la date de son dépôt contre récépissé auprès de l'organisme d'aménagement et de gestion.

Passé ce délai, la demande est considérée comme acceptée et notification doit en être faite à l'investisseur par ledit organisme.

En cas de rejet de la demande, l'investisseur peut, dans un délai de huit jours à compter de la date de notification, saisir le Premier ministre qui statuera dans un délai de trente (30) jours.

Toute décision de rejet doit être dûment motivée par la nature de l'activité eu égard aux dispositions de l'article 2 ci-dessus.

Article 13

L'autorisation fixe les délais dans lesquels doivent être réalisés les projets objet de la demande d'autorisation, ainsi que les conditions particulières de réalisation de l'investissement, eu égard, notamment à son caractère dangereux ou polluant. À défaut de réalisation des investissements dans le délai prescrit, l'autorisation est retirée par le wali ou le gouverneur sur avis conforme de la commission locale des zones d'exportation saisie par l'organisme d'aménagement et de gestion.

Le délai de réalisation peut être prorogé par le wali ou gouverneur, sur avis de la commission locale des zones franches d'exportation, sur demande justifiée de l'investisseur déposée auprès de l'organisme d'aménagement et de gestion.

Article 14

Pour l'obtention de l'autorisation prévue à l'article 11 de la présente loi l'investisseur doit joindre à sa demande tous les documents et engagements prévus à cet effet, par le règlement intérieur établi par l'organisme d'aménagement et de gestion de la zone franche et qui a pour objet de définir les modalités et les règles pour l'exercice des activités à l'intérieur des zones franches d'exportation.

CHAPITRE IV

Régime de Contrôle du Commerce Extérieur et des Changes

Article 15

Sous réserve de l'application des dispositions des articles 16 et 22 ci-après, les entrées de marchandises en zones franches d'exportation ainsi que leur sortie de ces zones ne sont pas soumises à la législation relative au contrôle du commerce extérieur et des changes.

Article 16

En application des dispositions de l'article premier de la loi sur le commerce extérieur, l'entrée en zones franches d'exportation est interdite :

- aux marchandises prohibées au titre de l'article 115 du Code des douanes et impôts indirects approuvé par le dahir n° 1-77-339 du 25 chaoual 1397 (9 octobre 1977);
- aux déchets dangereux, ainsi qu'à toutes substances, déchets ou non, pouvant présenter une incommodité, une insalubrité ou tout autre inconvénient similaire pour la santé, la faune, la flore et les ressources en eau ainsi que d'une manière générale pour le voisinage et la qualité de la vie.

Article 17

Les opérations commerciales, industrielles et de services réalisés avec l'étranger par des entreprises installées dans les zones franches d'exportation bénéficient d'une liberté totale de change quels que soient la nationalité et le lieu de résidence de l'opérateur.

Article 18

Les personnes morales ayant leur siège social au Maroc et les personnes physiques de nationalité marocaine résidant au Maroc ne peuvent procéder à des opérations d'investissement à l'intérieur des zones franches d'exportation qu'en conformité avec la législation et la réglementation des changes en vigueur.

Article 19

Les règlements des opérations réalisées à l'intérieur des zones franches d'exportation sont effectués exclusivement en monnaies étrangères convertibles.

Article 20

Les transactions commerciales entre les zones franches d'exportation et le territoire assujéti et les règlements y afférents et, d'une manière générale, les règlements entre les dites zones et le territoire assujéti tel que défini à l'article premier du Code des douanes et impôts indirects visé à l'article 16 ci-dessus, s'effectuent conformément à la réglementation du commerce extérieur et des changes en vigueur.

CHAPITRE V

Régime Douanier

Article 21

Sous réserve des dispositions de l'article 22 ci-après, les marchandises entrant en zones franches d'exportation ou en sortant ainsi que celles y obtenues ou y séjournant, sont exonérées de tous droits, taxes ou surtaxes frappant l'importation, la circulation, la consommation, la production ou l'exportation.

Article 22

Sont considérées comme exportées du territoire assujetti tel que visé à l'article 20 ci-dessus, les marchandises entrant en zones franches d'exportation à partir dudit territoire.

Sont considérées comme importées sur le territoire assujetti, les marchandises entrant dans ledit territoire et provenant des zones franches d'exportation.

Toutefois, est déduite de la valeur taxable, dans les conditions fixées par l'administration, la valeur des intrants d'origine marocaine incorporés dans le produit importé des zones franches d'exportation

Article 23

Les dispositions des articles 167, 168 et 169 du Code des douanes et impôts indirects visé à l'article 16 ci-dessus relatives à la circulation et à la détention des marchandises dans la zone maritime du rayon des douanes demeurent applicables.

Article 24

Au cas où il serait demandé pour les marchandises placées ou obtenues en zones franches d'exportation des certificats d'origine attestés par l'administration des douanes et impôts indirects, celle-ci ne visera les certificats en cause qu'après contrôle effectif du respect des règles de l'origine établies en la matière.

La délivrance desdits certificats s'effectue conformément aux dispositions législatives, réglementaires et conventionnelles en vigueur.

Article 25

Le personnel étranger des entreprises opérant en zones franches d'exportation, bénéficie de la suspension des droits et taxes ainsi que des formalités de contrôle du commerce extérieur pour les effets et objets neufs ou en cours d'usage composant le mobilier importé à l'occasion de son installation au Maroc. Il bénéficie également du régime de l'importation temporaire pour le véhicule automobile importé dans ce cadre.

Article 26

Toute cession ultérieure au Maroc de ces effets, objets et véhicules est soumise à l'accomplissement des formalités de contrôle du commerce extérieur et au paiement des droits et taxes en vigueur à la date de la cession desdits effets, objets et véhicules, calculés sur la base de leur valeur à cette date.

Chapitre VI

Régime fiscal, Droits d'enregistrement et de timbre

Article 27

Sont exonérés des droits d'enregistrement et de timbre :

- a) les actes de constitution et d'augmentation de capital des sociétés installées dans les zones franches d'exportation;
- b) les acquisitions par les entreprises de terrains nécessaires à la réalisation de leur projet d'investissement.

En cas de rétrocession des terrains précités avant l'expiration de la dixième année suivant la date de l'obtention de l'autorisation, sauf si la rétrocession est réalisée au profit d'une entreprise installée dans la zone franche d'exportation, deviennent exigibles les droits d'enregistrement liquidés au plein tarif prévu par le paragraphe 1er de l'article 96 du Code de l'enregistrement, majorés de 25 % du montant de ces droits et des droits supplémentaires prévus à l'article 40 *ter* du même code, calculés à l'expiration du délai d'un mois courant à compter de la date de l'acte d'acquisition des terrains concernés.

Impôt des patentes

Article 28

Les entreprises autorisées bénéficient de l'exonération de l'impôt des patentes au titre des activités visées à l'article 3 ci-dessus et ce pendant les quinze (15) premières années consécutives à leur exploitation.

Taxe urbaine

Article 29

Sont exonérés de la taxe urbaine les immeubles, machines et appareils affectés à l'exercice des activités visées à l'article 3 ci-dessus et ce pendant une période de quinze (15) années courant à compter de leur achèvement ou de leur installation.

Cette exonération ne s'étend pas à la taxe d'édilité.

Impôt sur les sociétés ou impôt général sur le revenu

Article 30

Les entreprises qui exercent leur activité dans les zones franches d'exportation relèvent, en raison des bénéfices réalisés au titre des activités visées ci-dessus, soit de l'impôt sur les sociétés institué par la loi n° 24-86 promulguée par le dahir n° 1-86-239 du 28 rabii II 1407 (31 décembre 1986), soit de l'impôt général sur le revenu institué par la loi n° 17-89 promulguée par le dahir n° 1-89-116 du 21 rabii II 1410 (21 novembre 1989).

1) Lorsque lesdites entreprises relèvent de l'impôt sur les sociétés, elles bénéficient :

a) de l'exonération totale durant les 5 premiers exercices consécutifs à compter de la date du début de leur exploitation;

b) de l'imposition au taux réduit de 8,75 % pour les 10 exercices consécutifs suivants.

2) Lorsqu'elles relèvent de l'impôt général sur le revenu, elles bénéficient :

a) de l'exonération totale durant les 5 premières années consécutives à compter de la date du début de leur exploitation;

b) d'un abattement de 80 % de l'impôt pour les 10 années consécutives suivantes.

Participation à la solidarité nationale

Article 31

Abrogé, conformément aux dispositions de l'article 15 de la loi de finances n° 48-03 promulguée par le dahir n° 1-03-308 du 7 kaada 1424 (31 décembre 2003).

Retenue à la source sur les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés

Article 32

Les dividendes et autres produits de participations similaires distribués par les sociétés installées dans les zones franches d'exportation et provenant d'activités exercées dans lesdites zones sont :

- exonérés de la retenue à la source sur les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés visés à l'article 9 de la loi n° 24-86 instituant l'impôt sur les sociétés, lorsqu'ils sont versés à des non-résidents;
- soumis à la retenue à la source sur les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés au taux de 7,50 % libératoire lorsqu'ils sont versés à des résidents.

Dans ce cas, la contre-valeur en monnaies étrangères convertibles est cédée à une banque marocaine.

Lorsque les sociétés visées à l'alinéa 1er ci-dessus distribuent des dividendes et autres produits d'actions provenant à la fois d'activités exercées dans les zones franches d'exportation et d'autres activités, la retenue à la source sur les produits des actions ou parts sociales et revenus assimilés s'appliquent aux sommes distribuées au prorata des bénéfices imposables, que ces sommes soient versées à des résidents ou à des non-résidents.

Taxe sur la valeur ajoutée

Article 33

sont exonérées de la taxe sur la valeur ajoutée dans les conditions prévues à l'article 8 de la loi n° 30-85 promulguée par le dahir n° 1-85-347 du 7 rabii II 1406 (20 décembre 1985), les produits livrés et les prestations de service rendues aux zones franches d'exportation et provenant du territoire assujetti tel que visé à l'article 20 de la présente loi.

Régime fiscal des chantiers de construction ou de montage

Article 34

Les entreprises marocaines ou étrangères intervenant dans les zones franches d'exportation, dans le cadre d'un chantier de travaux de construction ou de montage, sont soumises aux impôts et taxes dans les conditions de droit commun à l'exclusion de la taxe sur la valeur ajoutée.

Chapitre VII

Dispositions Contentieuses

Article 35

Les différends pouvant intervenir entre l'investisseur et l'organisme d'aménagement et de gestion de la zone franche d'exportation peuvent être portés devant le wali ou gouverneur de la préfecture ou province concernée, qui sur avis conforme de la commission locale des zones franches d'exportation, statuera dans un délai maximum de trente jours à compter de la date de sa saisine par l'organisme ou l'investisseur.

Dans le cas où la décision prévue à l'alinéa ci-dessus n'interviendrait pas dans le délai précité ou lorsque l'une des parties entend en contester le contenu, le différend est porté devant le Premier ministre dans un délai de huit jours à compter de sa notification aux parties et il est statué dans un délai de trente jours.

Les parties peuvent, en tout état de la procédure, saisir la juridiction compétente. Cette saisine met fin à la procédure de conciliation prévue aux alinéas précédents et dont les formes seront précisées dans les cahiers de charges prévus à l'article 5 ci-dessus.

Article 36

Toute infraction aux dispositions de la présente loi et des textes pris pour son application relevée par les agents compétents visés à l'article 38 ci-après est portée à la connaissance du wali ou du gouverneur qui peut, sur proposition de la commission locale des zones franches d'exportation visée à l'article 11 ci-dessus, prendre à l'égard du contrevenant l'une des sanctions suivantes :

- avertissement ;
- amende égale à la contre-valeur en dirhams de 25 000 dollars US au maximum ;

- retrait de l'autorisation.

Ces sanctions qui doivent être motivées ne préjugent pas de l'application au contrevenant des peines prévues par la législation en vigueur, notamment celles prévues par la réglementation des changes.

Pour l'application des dispositions du présent article, les délais impartis sont la mêmes que ceux fixés par l'article 35 ci-dessus.

Article 37

Dans le cas de non-respect des délais de séjour prévus par l'article 39 ci-après, les marchandises litigieuses sont vendues et le produit de la vente est réparti dans les conditions fixées par voie réglementaire.

Article 38

Outre les officiers de police judiciaire, les agents de l'administration des douanes et impôts indirects et les agents de l'office des changes, des agents assermentés de l'organisme d'aménagement et de gestion spécialement commissionnés à cet effet, sont habilités à constater les infractions à la présente loi et aux textes pris pour son application.

Ces infractions sont poursuivies comme en matière de douane.

Chapitre VIII

Dispositions Diverses

Article 39

Le délai de séjour des marchandises en zone franche d'exportation n'est pas limité. Toutefois, lorsque la nature de la marchandise le justifie, ce délai peut être limité par l'organisme d'aménagement et de gestion de ladite zone.

Article 40

La vente au détail est interdite à l'intérieur des zones franches d'exportation.

La consommation à titre privé par des personnes physiques ne peut être autorisée que dans les conditions fixées par voie réglementaire.

Article 41

Il est interdit aux personnes physiques de résider dans les zones franches d'exportation.

Article 42

Il est fait obligation aux entreprises de fournir à l'organisme d'aménagement et de gestion les documents nécessaires à l'accomplissement de sa mission notamment au contrôle de l'activité de l'entreprise sous peine des sanctions prévues à l'article 36 ci-dessus.

Article 43

Les avantages accordés par la présente loi sont exclusifs de tout autre avantage prévu par d'autres dispositions législatives en matière d'encouragement à l'investissement.

Chapitre IX**Dispositions Transitoires****Article 44**

Les entreprises industrielles installées dans la zone franche du port de Tanger bénéficient des avantages prévus par le dahir n° 1-61-426 du 22 rejeb 1381 (30 décembre 1961) portant création de ladite zone.

Toutes entreprises régies par les dispositions dudit dahir, continuent à bénéficier des avantages prévus par ledit dahir, sauf si elles optent pour le régime de la présente loi dans un délai ne dépassant pas un an à compter de la date de sa publication.

Fait à Rabat, le 24 chaabane 1415 (26 janvier 1995).

Pour contreseing :

Le Premier ministre,

ABDELLATIF FILALI

BIBLIOGRAPHIE

A) LÉGISLATION

Tunisie

Loi n° 92-81 du 3 août 1992 portant sur la création de zones franches économiques, J.O., n°. 52 du 7 août 1992, aux pp. 1005 – 1006, en ligne : <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/zf/menu.html>

Loi n° 2001-76 du 17 juillet 2001 modifiant et complétant la Loi n° 92-81 du 3 août 1992 portant sur la création des zones franches économiques, telle que modifiée et complétée par la Loi n° 94-14 du 31 janvier 1994, J.O., no.58 du 20 juillet 2001, aux pp. 1752-1753.

Disponible en ligne : <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/zf/Zf1010.htm>

Loi n° 94-14 du 31 janvier 1994 modifiant et complétant la Loi no.92-81 relative aux zones franches économiques, J.O., n° 11 du 8 février 1994.

Décret n° 93-1916 du 13 septembre 1993 portant sur la création d'une zone économique franche à Zarzis, J.O., n° 74 du 1er octobre 1993, à la p. 1644.

Décret n° 93-2051 du 4 octobre 1993 portant sur la création d'une zone économique franche à Bizerte, J.O., n° 77 du 12 octobre 1993, à p. 1724.

Décret n° 94-1880 du 12 septembre 1994, portant sur l'approbation de la convention de concession d'exploitation de la zone économique franche de Zarzis au profit de la Société de Développement et d'Exploitation de la Zone Économique Franche de Zarzis ainsi que ses annexes, J.O., n° 73 du 16 septembre 1994.

Décret n° 94-1881 du 12 septembre 1994, portant sur l'approbation de la convention de concession d'exploitation de la zone économique franche de Bizerte au profit de la Société de Développement et d'Exploitation de la Zone Économique Franche de Bizerte ainsi que les annexes, J.O., n° 73 du 16 septembre 1994.

Décret n° 99-531 du 8 mars 1999 portant sur la création d'un second espace rattaché à la zone économique franche de Zarzis, J.O., n° 23 du 19 mars 1999.

Loi n° 87-51 du 2 août 1987 portant sur le code des investissements industriels, J.O., 14 août 1987.

Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993 portant sur la promulgation du code d'incitation aux investissements, J.O., n° 99 du 28 décembre 1993, en ligne : <<http://www.cmf.org.tn/loi93120.htm>>

Maroc

Loi n° 19-94 du 24 chaabane 1415 (26 janvier 1995) relative aux zones franches d'exportation, J.O., (dahir) n° 1-95-1, mod. et compl. par lois de finances n° 26-99, J.O., n° 1-99-184 du 16 rabii I 1420 (30 juin 1999), loi de finances n° 25-00, J.O., n° 1-00-241 du 25 rabii I 1421 (28 juin 2000), loi de finances n° 55-00, J.O., n° 1-00-351 du 29 ramadan 1421 (26 décembre 2000), et loi de finances n° 48-03, J.O., n° 1-03-308 du 7 kaada 1424 (31 décembre 2003).

Disponible en ligne : <http://www.mce.gov.ma/Reglementation/PDF/loi19-94_zone.pdf>

Décret n° 2-96-511 du 9 rejeb 1418 (10 novembre 1997) portant sur la création de la zone franche d'exportation de Tanger, BO N° 4536 du 20 novembre 1997, en ligne : <http://www.mce.gov.ma/Reglementation/Reg_zone.asp>

Décret n° 2-96-512 du 9 rejeb 1418 (10 novembre 1997) portant sur la création de la zone franche d'exportation de Nador, BO N° 4536 du 20 novembre 1997, en ligne : <http://www.mce.gov.ma/Reglementation/Reg_zone.asp>

Algérie

Ordonnance n° 03-02 du 19 Joumada El Oula 1424, correspondant au 19 juillet 2003, relative aux zones franches, en ligne : <<http://www.andi.dz/doc/Ordonnance%20zones%20franches.pdf>>

Loi n° 06-10 du 28 Joumada El Oula 1427, correspondant au 24 juin 2006, portant sur l'abrogation de l'Ordonnance 03-02 du 19 Joumada El Oula 1424, correspondant au 19 juillet 2003, relative aux zones franches, en ligne : <www.droit.afrique.com/images/textes/Algerie/Algerie%20%20Abrogation%20regime%20zones%20franches.pdf>

Texte instituant l'UMA (Union du Maghreb Arabe), en ligne :

<[http:// www.maghrebarabe.org](http://www.maghrebarabe.org)>

UMA (Union du Maghreb Arabe), en ligne :

<<http://www.medeabe/print.html?page=&lang=fr&doc=202>>

Organisation Mondiale du Commerce, Accord sur les subventions et mesures compensatoires (ASMC), en ligne : <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/24-scm_01_f.htm>

Organisation Mondiale du Commerce, Accord sur les textiles et vêtements, en ligne :

<http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/16-tex.pdf>

Sites des zones franches

Parc d'Activités économiques de Bizerte : <<http://www.bizertaeconomicpark.com.tn>>

Parc d'Activités économiques de Zarzis. En ligne : <<http://www.zfzarzis.com.tn>>

Zones Industrielles de Tanger. En ligne : <<http://www.ccist.gov.ma/zones.html>>

Zone franche de Tanger. En ligne : <<http://www.tangerfreezone.com/>>

B) DOCTRINE MONOGRAPHIES ET ARTICLES

Andreff, Wladimir, *Les multinationales globales*, Paris, La découverte, 2003.

Barbier, Jean-Pierre et Veron, Jesn-Bernard, *Les zones franches industrielles d'exportation* (Haïti, Maurice, Sénégal, Tunisie), Paris, KHARTHALA, 1991.

Bennoune, Mohamed, « Les zones franches et la politique d'industrialisation du pouvoir », *Journal El-Watan*, (Algérie, 28 mai 1997).

Ben Salah, Hafed et Roussillon, Henry, dir., *Les zones franches*, Publication de la Faculté des sciences politiques de Tunis, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, 1997.

- Carreau, Dominique, Flory, Thiébault et Jouillard, Patrick, *Droit international économique*, Paris, LGDJ, 3^e édition, 1990, aux pp. 275-280.
- Chaponniere, Jean-Raphaël et Perrin, Serge, *Le textile habillement tunisien et le défi de la libéralisation : Quel rôle pour l'investissement direct étranger?* Agence française de développement, Paris, 2005.
- Crane, George, *The political economy of China's special economic zones*, New York, Armonk, 1990.
- Del Rio, Roger, et Boissarie, Christine, *S'implanter en Tunisie*, Paris, édition Ubifrance, 2004.
- Fabrice, Hatem, dir., *La filière textile confection dans la région euroméditerranéenne*, Notes et études, ANIMA no.3, septembre 2004.
- Fortin, Philippe, *La pratique du commerce international*, Québec, Publication CHH ltée, 2005, aux pp. 234-247.
- Goldsmith, Alexander, «Des germes de l'exploitation. Les zones franches dans l'économie mondiale» dans Edward Goldsmith et Jerry Mander, dir., *Le procès de la mondialisation*, Paris, A.Fayard, 2001, aux pp. 253-257.
- Grubel, H., *Free Market Zones*, Vancouver, The Fraser Institute, 2003.
- Jacomet, Domonique, *Le textile-Hbillement : Une industrie de pointe!*, Economica, 2^e édition, 1988.
- Johary Ravaloson, Hasina, *Le régime des investissements directs dans les zones franches d'exportation*, Paris, l'Harmattan, juillet 2004.
- Horchani, Farhat, «Le Code tunisien des incitations aux investissements», *Journal du Droit International (tunis)*, 1998, aux pp.17-18.
- Nyahoho, Emmanuel, et Proulx, Pierre-Paul, *Le commerce international. Théories, politiques, et perspectives industrielles*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2^e édition, 2000, aux pp. 703-721.
- Lorot, Pascal, *Les zones franches*. Paris, Éditions de l'Institut Économique de Paris, 2004.

Lorot, Pascal et Schwob, Thierry, *Les zones franches dans le monde*, La documentation française, n° 4829, février 1987.

Soustre, Éric, «Aides fiscales à l'implantation en République d'Irlande», *Actualités du commerce extérieur*, no.38, mars-avril 2001, à la p.51.

St-Onge, Guy, *Commerce international et zones franches américaines*, Montréal, Agence d'Arc, 1990.

THÈSES ET MÉMOIRES

Ben Mohamed, Imamo, *l'impact de la zone franche industrielle d'exportation mauricienne sur l'emploi et sur le produit intérieur brut*, Thèse de doctorat, Université de Moncton, Nouveau-Brunswick, 1997, en ligne : <http://www.nlc-bnc.ca/obj/s4/f2/dsk2/ftp04/mq23727.pdf>

Ghaffari, Arbi et Ben Jaafar, Ghaya, *l'évolution des parts de marché du secteur textile tunisien en présence de la concurrence chinoise*, Mémoire de fin d'études, École supérieure des sciences économiques et commerciales, Tunis, année 2007-2008, en ligne : <http://www.memoireonline.com/06/08/1170/evolution-parts-de-marche-textile-tunisie-concurrence-chinoise.html>

Kallel, Sami, *Les zones franches industrielles d'exportation tunisienne : bilan et perspective*, Mémoire de maîtrise, Québec, Université de Laval, 1998-1999.

Kamoun, Azedine et Ktata, Morched, *Zones franches et développement économique : Cas de la Tunisie*, Mémoire de maîtrise, Sfax (Tunisie), Faculté de droit de Sfax, 1995.

Khiari, Zouhour, *Échange des biens intermédiaires : cas de la Tunisie*, Mémoire de maîtrise, Québec, Université de Laval, 1998, en ligne : <http://www.nlc-bnc.ca/obj/s4/f2/dsk3/ftp04/mq33677.pdf>

Sahraoui, Talel, *Les facteurs prépondérants du développement des zones franches industrielles d'exportation : le cas de la Tunisie*, Mémoire de maîtrise, École des hautes études commerciales, Université de Montréal, 1994.

Smadja, Alexandra et Laboisi, Badr, *Les conséquences négatives de l'adhésion de la Chine à l'Organisation Mondiale du Commerce sur le secteur textile au Maroc*, Mémoire de fin d'études, ESG Paris, année 2005-2006, en ligne :

<http://www.memoireonline.com/06/06/173/m_consequences-negatives-secteur-textile-maroc-adhesion-chine-omc15.html>

D) SOURCES INTERNET

Anthioumane, Tandia, et Ndiaye, Mar Bassine, «Tanger Free Zone : Une expérience réussie», *Gazette du Maroc*, no.458 (06 février 2006), en ligne : <http://www.lagazettedumaroc.com/articles.php?r=5&sr=957&n=458&id_artl=8947>

Anthioumane, Tandia, Ndiaye, Mar Bassine, et Mikou, Jamal, «Directeur général de Tanger Free Zone : Plusieurs similarités entre le Mexique et le Maroc», *Gazette du Maroc*, no.458 (6 février 2006), en ligne : <http://www.lagazettedumaroc.com/articles.php?r=5&sr=957&n=458&id_artl=8951>

Belkaid, Kamel, «Textile, la fin des AMF», 8 janvier 2005, en ligne : <http://www.gnet.tn/html/dossie_de_la_semaine/dossier19.html#1>

Ben Ali, Ahlem, «Comment sauver le textile maghrébin ?», *Réalités* (2005), en ligne : <http://www.maghrebarabe.org/fr/Espace_Information/presse/20050804.htm>

Brangé, Habibou, «Les conséquences en Afrique de la fin de l'accord multifibre», 6 janvier 2005, en ligne : <<http://www.afrik.com/article8007.html>>

Boujemaa, Harbaoui, «Les enjeux de la mondialisation pour les pays méditerranéens. Exemple du textile et d'autres secteurs sensibles à la concurrence asiatique : cas du secteur textile-habillement tunisien», Le Caire, 10 mai 2005, en ligne : <www.commerce-exterieur.gouv.fr/euromed/doc/lecaire/Harbaouitextile.pdf>

Boulares, Habib, Communication du Secrétaire général de l'Union du Maghreb Arabe à l'occasion de la première édition du Forum Économique sur l'Afrique, Genève, 7-8 juin 2004, en ligne : <<http://www.maghrebarabe.org/download/fr/forumeconomiquesurlafrique.pdf>>

Chaponniere, Jean Raphaël, et Perrin, Serge, «Le textile tunisien et le défi de la libéralisation. Quel rôle pour l'investissement direct étranger ?», Agence française de développement (2005), en ligne : <<http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/myjahiasite/users/administrateur/public/publications/notesetdocuments/ND-16.pdf>>

Coupry, PM., *Le textile marocain fait face à la déréglementation de l'AMF*, Novethic, 08 décembre 2004, en ligne :

<http://www.novethic.fr/novethic/site/dossier/imprimer.jsp?id=87057>

De Brie, Christian, «L'Afrique dans le circuit mondial des zones franches», *Le Monde diplomatique* (mars 1996), en ligne :

<http://www.monde-diplomatique.fr/imprimer/5331/5c4cc9b87d>

Desrochers, P., «Les zones d'entreprises : de la théorie à la pratique», *Le québécois libre* (15 août 1998), en ligne : <http://www.quebecoislibre.org/980815-3.htm>

Déclaration de la Tunisie à la conférence internationale sur le Financement du développement, Conférence internationale sur le Financement du Développement, Monterrey, Mexico, 21 mars 2002, en ligne : <http://www.un.org/ffd/statments/tunisiastF.htm>

Dinan, Pierre, *La zone franche textile-habillement : Ombres et lumières*, 16 août 2001, en ligne : <http://www.dcdm.biz/News/INDEX.ASP>

Dorsati, Madani, *A review of the Role and Impact of Export Processing Zone*, University of Connecticut, 30 novembre 1999, en ligne : <http://www.ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/2238.html>

Elmorchid, B., *Coût d'usage du capital dans les zones franches du Nord du Maroc : Un outil d'évaluation*, communication au colloque EMMA, Madrid, 3 et 4 juin 2004, en ligne : <http://www.uned.es/emma/elmorchid.pdf#search=%22elmorchid%20brahim%22>

-----, «Industries textiles africaines : comment contrer la déferlante asiatique?», *MFI HEBDO : Économie Développement*, (21 janvier 2005), en ligne : <http://www.rfi.fr/fichiers/MFI/EconomieDeveloppement/1409.asp>

Giacobbi, Paul, *Zones franches : L'expérience de la Corse*, Colloque sur la zone franche globale, Université de Fort-de-France, 12 juin 2006, en ligne : <http://www.paul-giacobbi.org/index.php?action=article&numero=292>

Gumisai, Mutume, «Textile : la perte de débouchés coûte des emplois à l'Afrique, Diversification et productivité sont indispensables à la reprise économique», *Afrique Renouveau*, Vol. 20#1 (avril 2006), en ligne : <http://www.un.org/french/ecosocdev/geninfo/afrec/vol20no1/201-textiles.html>

Karoui, Hatem, «La promotion des exportations et des investissements à travers les zones franches», *CEPEX EXPORTER* no.141/142, (7 août 2004), en ligne : CEPEX <<http://www.webmanagercenter.com/management/article.php?id=5842>>

Le cadre de l'investissement en Tunisie, Mission Économique-DGTPE, 1^{er} septembre 2006, en ligne : <http://www.missioneco.org/tunisie/documents_new.asp?V=10_PDF_124339>

Le Morzellec, Gwénael, *Zones franches, accélérateur d'appauvrissement ou aide au développement?*, Novethic (le média en ligne du développement durable), 27 mai 2003, en ligne : Novethic <<http://www.novethic.fr/novethic/site/dossier/index.jsp?id=34749>>

«Le rôle des zones franches dans l'investissement», *Alsabaah* (19 février 2007), en ligne : <<http://www.alsabaah.com/paper.php?source=akbar&mlf=interpage&sid=82>>

«Le secteur du textile en quête d'un nouveau rebond», *L'économiste maghrébin*, (16 juin 2004), en ligne : <<http://www.leconomiste.com.tn/doc.asp?docid=831&mcat=4&mrub=79>>

-----, *Les enjeux de la normalisation dans le secteur textile*, 15 décembre 2005, en ligne : <<http://www.mediaterre.org/international/redirect/2577,1.html>>

-----, *Les zones franches algériennes*, en ligne : <<http://www.mir-algeria.org/programme/franches.htm>>

-----, *Licenciements, délocalisations, zones franches*, 8 avril 2007, en ligne : <<http://www.politiquessociales.net/Licenciements-delocalisations>>

Lim, Linda, «China Shows the Way in a Quota-Free Market», *YaleGlobal* (21 February 2005), en ligne : <<http://www.yaleglobal.yale.edu/display.article?id=5310>>

«Maidita maquiladora!», *Le Globe & Med* (25 mars 2003), en ligne : <<http://www.fmed.ulaval.ca/globe/030325/10.htm>>

Martin, Andrée Anne, «Zones franches», (2003-2004), <http://www.collegesherbroke.qc.ca/~intnica/_private/zonafranca.htm>

Mouhieddine, Abdessamad, Anthioumane, Tandia, et Ndiaye, Mar Bassine, «Port de Nador : L'anticipation de Saïdia et des zones franches», *Gazette du Maroc*, N° 483 (31 juillet 2006), en ligne : <http://www.lagazettedumaroc.com/articles.php?id_artl=10870&n=483&r=5&sr=994>

République tunisienne, Ministère du Développement et de la Coopération Internationale,
Guide de l'investisseur étranger, 2003, en ligne :

<<http://www.investintunisia.tn/site/download.php?name=../document/72.pdf>>

Siroen, Jean Marc, «Mondialisation, délocalisation et développement», Conférence HEM,
 Casablanca, mars 2005, en ligne : < <http://www.dauphine.fr/siroen/hem.pdf>>

Slimani, Salah, «Demantelement de l'Accord Multifibres en 2005. L'industrie du textile à
 rude épreuve», Journal *El-Watan* (Algérie, 28 aout 2004), en ligne :
 < <http://www.elwatan.com/DEMANTELEMENT-DE-L-ACCORD>>

Smée, Véronique, *Concurrence exacerbée sur le marché du textile en 2005*, Novethic, 03
 décembre 2003, en ligne : Novethic
 <<http://www.novethic.fr/novethic/site/dossier/imprimer.jsp?id=86701>>

Triki, Laila, «Les zones franches victimes d'une réglementation inadaptée», *la vie
 économique*, (11 avril 2003), en ligne :
 <<http://www.casafree.com/modules/news/articles.php?stoyid=1933>>

-----, *Textile/habillement, Concertations tripartites EU-Tunisie/Maroc-Inde/Chine*,
 en ligne : <<http://www.webmanagercenter.com/management/article.php?id=3546>>

Xiaolan Fu et Yuning Gao, *Les zones franches d'Exportation en Chine : une étude*, Rapport
 présenté au Bureau International du Travail, 31 juillet 2007, en ligne : ILO
 <<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/download/epzchine.pdf>>

Zerouali, Akli, «Zones franches. Elles n'ont pas lieu d'être», Journal *El-Watan*
 (Algérie, 4 avril 2006), en ligne : <
http://www.elwatan.com/spip.php?page=article&id_article=39772>

-----, *Zones franches au Maroc : État des lieux et analyse comparative*, avril 2001,
 en ligne :
 <[http://www.mcinet.gov.ma/mciweb/Infrastructures/Pdf/Etudes_ZF.pdf#search=%22zo
 nes %20franches %20exportation %20afrique %20du %20nord %20textile %22](http://www.mcinet.gov.ma/mciweb/Infrastructures/Pdf/Etudes_ZF.pdf#search=%22zones%20franches%20exportation%20afrique%20du%20nord%20textile%22)>

«Zones franches : le Maroc accorde 10 ans de plus de grâce fiscale», *Reporter*, (28 janvier
 2007), en ligne : <http://www.lereporter.ma/article.php3?id_article=2984>

E) DOCUMENTS EMANANT DE GROUPES DE RECHERCHES ET D'ORGANISATIONS GOUVERNEMENTALES ET NON GOUVERNEMENTALES

Association pour la Taxation des Transactions pour l'Aide aux Citoyens (ATTAC), *Les instruments de la mondialisation des marches*, (20 août 2001), en ligne : ATTAC <<http://www.france.attac.org/spip.php?article465>>

Association pour la Taxation des Transactions pour l'Aide aux Citoyens (ATTAC), Groupe de travail ATTAC Marseille: Paradis fiscaux et zones franches, *Zones franches et libre échange* (26 octobre 2000), en ligne : ATTAC <<http://www.local.attac.org/13/documents/zonesfranches.htm>>

Banque Mondiale, «Île Maurice : maintenir l'élan de la concurrence», *FINDINGS*, (publication périodique du Département technique, Région Afrique de la Banque Mondiale), no.37, avril 1995, en ligne : <<http://www.worldbank.org/afr/findings/french/ffind37.htm>>

Banque Mondiale, *Les zones franches industrielles en Afrique sub-saharienne*, *FINDINGS* no.193, octobre 2001, en ligne : <<http://www.worldbank.org/afr/findings/french/193.pdf>>

Basile, Antoine et Germidis, Dimitri, *Investir dans les zones franches industrielles d'exportation*, Paris, Publications du Centre de développement de l'organisation de coopération et de développement économique, OCDE, 1984.

Bithorel, A., et Gibeau, E., *Le Mexique à la croisée des chemins : essoufflement du secteur Maquiladoras?*, Centre d'études sur le droit international et la mondialisation (CÉDIM), en ligne : <<http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/IMG/pdf/Articlemaquillas.pdf>>

Bureau International du Travail (BIT), Commission de l'emploi et de la politique sociale, *Emploi et politique sociale dans les zones franches d'exportation*, no de doc. GB.286/esp/3 286^e session, Genève (mars 2003), en ligne : <http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/GB/286/GB.286_esp_3_fren.pdf>

CHAPONNIERE, Jean-Raphaël, CLING, Jean-Pierre, MAROUANI, Mohamed Ali, *Les conséquences pour les pays en développement de la suppression des quotas dans le textile-habillement : le cas de la Tunisie*, DIAL, Document de Travail, DT/2004/16, en ligne : <http://www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Doc_travail/2004-16.pdf>

Collectif de l'éthique sur l'étiquette, *La fin des accords multifibres*, 27 mai 2005, en ligne : <http://www.ethique-sur-ethique.org/docs/AMF-syntheseJMB.pdf>

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *Les zones franches de transformation pour l'exportation dans les pays en développement : incidences sur les politiques commerciales et les politiques d'industrialisation*, no de doc. TD/B/C2/24/R EV I — New York, 1985.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *Les zones franches industrielles sont-elles menacées? Règles de l'OMC sur les subventions : quelles options pour l'avenir?*, Communiqué de presse, TAD/1943 (3 février 2003), en ligne : UQAM <http://www.er.uqam.ca/nobel/r22714/jur7641/9txt4.rtf>

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *Les zones franches industrielles sont-elles menacées? Règles de l'OMC sur les subventions : quelles options pour l'avenir?*. Communiqué de presse TAD/1943 (3 février 2003), en ligne : CNUCED <http://www.un.org/News/fr-press/docs/2003/TAD1943.doc.htm>

Confédération internationale des syndicats libres (CISL), *L'envers des marques, Condition de travail et droits des travailleurs dans les zones franches d'exportation*, (décembre 2004), en ligne : CISL http://www.icftu.org/www/pdf/EPZ_Report_F.pdf

Confédération internationale des syndicats libres (CISL), *Le revers du modèle. La libéralisation du commerce du textile profite surtout aux pays qui jouent la carte de la concurrence la plus déloyale*, (décembre 2005), en ligne : CISL <http://www.icftu.org/www/PDF/LMSrapportTextile05FR.pdf>

Confédération internationale des syndicats libres (CISL), *Zones franches d'exportation – Exportation maximale pour un développement minimal*, (Septembre 2003), en ligne : CISL <http://www.icftu.org/www/pdf/wtoepzreport2003-fr.pdf>

Confédération internationale des syndicats libres (CISL), *Zones franches : la CIZL dénonce l'envers des marques*, en ligne : <http://www.novethic.fr/novethic/site/article/index.jsp?id=872001>

ENGMAN Micheal, ONODERA Osamu, PINALI Enrico, *Zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur dans les échanges et le développement*, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale no.53 (12 juin 2007), en ligne : [http://www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/td-tc-wp\(2006\)39-final](http://www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/td-tc-wp(2006)39-final)

Fédération internationale des zones franches (FEMOZA), *Définition d'une zone franche*, en ligne : FEMOZA : <[http:// www.free-zones.org#technicalFra.htm](http://www.free-zones.org#technicalFra.htm) >

Fédération Internationale des Travailleurs du Textile, de l'Habillement et du Cuir (FITTHC), Communiqués de presse, «Quel avenir pour le Commerce du Textile et de l'Habillement après 2005?» (2 septembre 2003), en ligne : FITTHC <<http://www.itglwf.org/displaydocument.asp?DocType=Press&Index=613&Language=FR>>

France, Ministère de l'économie, des finances et l'industrie, *Les zones franches d'exportation*. Dossier réalisé en collaboration avec DIAL (octobre 2002), en ligne : <<http://www.mafhoum.com/press6/161E62.pdf>>

International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), «Post quota textile trade starts to take shape», Bridges Weekly Trade News Digest (26 janvier 2005), en ligne : <<http://www.ictsd.org/weekly/05-01-26/story4.htm>>

International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), «L'UE ouvre une enquête en vue de mesures sauvegardes sur les textiles» Volume 4, Numéro5 (3 mai 2005), en ligne : <http://www.ictsd.org/africodev/edition/synthese/05-05-03/nouvellesdel'omc1.htm>>

International Labour Organisation (ILO), *Employment and Social Policy in respect of Epz*, Committee on Employment and Social Policy, ILO 285 Th session, Geneva (November 2002), en ligne : ILO <<http://www.ilo.org/publi/english/standards/relm/gb/docs/gb285/pdf/esp-5.pdf>>

International Labour Organisation (ILO), *Types of zones : An evolutionary typology*, Geneva (28 November), en ligne : <<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/typology.htm>>

MAROUANI, Mohamed Ali, *Effets de l'Accord d'Association avec l'Union européenne et du démantèlement de l'Accord Multifibre sur l'emploi en Tunisie : Une analyse en équilibre général inter temporel*, DIAL, Document de travail, DT/ 2004/01, en ligne : <http://www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Doc_travail/2004-01.pdf>

Meddeb, Riad, *les entreprises multinationales dans l'industrie du textile-habillement en Tunisie : l'impact économique et social*, Document de travail n° 82, Genève, BIT (28 octobre - 1^{er} novembre 1996).

MILBERG, William et AMENGUAL, Matthew, *Développement économique et conditions de travail dans les zones franches d'exportation : un examen des tendances*, Organisation internationale du Travail, Genève (2008), en ligne : OIT
<<http://www.oit.org/public/french/dialogue/download/wp3françaisfinal.pdf>>

Nations Unies, Commission économique pour l'Afrique, *Comment sauver le textile maghrébin?*, Séminaire UMA/CEA (TRID / BSR-AN), Tunis, 14 et 15 février 2005, en ligne :
<http://www.uneca.org/eca_programmes/trade_and_regional_integration/meetings/tunis_Feb05/Etude%20Tunis.pdf>

Novethic, *Fin des accords textiles : quel avenir pour les pays émergents?*, 29 décembre 2004, en ligne : Novethic
< <http://www.novethic.fr/novethic/site/dossier/index.jsp?id=87435>>

Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE), *Textile et vêtement : Faire face aux mutations*, OCDE (2004).

Organisation Internationale du Travail (OIT), *Promouvoir une mondialisation juste dans le secteur des textiles et de l'habillement dans un environnement post AMF*, Rapport soumis aux fins de discussion à la Réunion tripartite pour promouvoir une mondialisation juste dans le secteur des textiles et de l'habillement dans un environnement post AMF. Genève (2005), en ligne :
<<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/techmeet/tmtc-pmfa05/tmtc-pmfa-r.pdf>>

Organisation Internationale du Travail (OIT), *Zones franches d'exportation : un autre type de flexibilité*, Genève (1999), en ligne : OIT
<<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/sector/techmeet/tmmeir98/tmmeir9.htm>>

Organisation Internationale du Travail (OIT), *L'industrie du textile-habillement en Tunisie : les besoins des chefs d'entreprise et les conditions de travail des femmes dans les PME*, Genève (2000), en ligne : OIT
<<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/sector/papers/textile/index.htm>>

Organisation Internationale du Travail (OIT), *L'après-AMF : Le commerce mondial du textile à l'aube d'une nouvelle ère*, en ligne : OIT
<<http://www.ilo.org/public/french/bureau/inf/magazine/54/textile.htm>>

Organisation Internationale du Travail (OIT), *L'industrie du textile-habillement en Tunisie : les besoins des chefs d'entreprise et les conditions de travail des femmes dans les PME*, Document de travail SAP 2.77/WP.136, 28 septembre 2000, en ligne : OIT
<<http://www.ilo.org/public/french/dialogue/sector/papers/textile/index.htm>>

Organisation mondiale du commerce (OMC), en ligne : OMC
 <http://www.wto.org/frensh/tratop_f/texti_f.htm>

Organisation Mondiale du Commerce (OMC), *Analyse de politique et pratique commerciale par mesure* (Tunisie), Rapport du Secrétariat no WT/TPR/S/152, octobre 2005, en ligne : OMC<http://www.wto.org/french/tratop_ftp252_f.htm>

Université de Laval, «Fin des quotas du textile : drames sociaux en vue», en ligne :
 <<http://www.projetscours.fsa.ulaval.ca/gie-64375/textile/Main.html>>

Université de Laval, «Les zones franches», 2001, en ligne:
 <<http://www.projetscours.fsa.ulaval.ca/gie-64375/zf/introduction.htm>>

Royaume du Maroc, Ministère des Finances et de la Privatisation, Direction des études et de prévisions financières, *Enjeux pour le Maroc du démantèlement de l'AMF* (mai 2005), en ligne : http://www.finances.gov.ma/depf/publications/en_catalogue/etudes/doc1.pdf

SINGA BOYENGE, Jean-Pierre, *ILO database on export processing zones* (Revised), International Labour Organisation (avril 2007), en ligne : ILO
 <<http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epz-db.pdf>>